



IAEF
Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas
Filial Córdoba

CURSO

de Capacitación

Viernes 9 de septiembre de 17 a 21 hs y
Sábado 10 de septiembre de 9 a 13 hs
Prof. Lic. Claudio M. Pizzi

NEGOCIANDO COBRANZAS



INTRODUCCION Y OBJETIVOS

La gestión de cobranzas se ha convertido en un problema a resolver para cualquier organización. Recuperar el capital de trabajo en los términos que la empresa lo solicita, es vital para poder sostener el negocio. En tiempos de incertidumbre, en donde la cadena de pagos suele ser permeable, es imprescindible abordar esta temática desde lo profesional. La recaudación se ha convertido en una variable muy sensible que requiere de técnicas en gestión y negociación como así también de la revisión del sistema de gestión que la empresa utiliza para llevar a cabo la tarea. En este curso trabajaremos sobre los componentes (herramientas, procesos y personas) con la idea de elaborar práctica y conocimiento que nos permita mejorar la performance en materia de recaudación.

TÓPICO I: NEGOCIACIÓN - EL PROCESO

- Las diferentes etapas de un conflicto.
- La Negociación - estilos y escuelas.
- El mapa de la negociación.
- Elementos integrantes de una negociación. Deseos, intereses, necesidades, alternativas.
- Errores graves. Posiciones, egocentrismo, inflexibilidad.
- Características de los negociadores
- Diferencias de estilos. La mujer negociadora
- Equipos de trabajo en negociación
- La comunicación no verbal - el mundo de los gestos y los símbolos.
- Generación de preguntas abiertas y cerradas.
- ¿Escuchar y preguntar o hablar y responder?
- Los gestos de la mentira.

TÓPICO II: NEGOCIACIÓN APLICADA A LAS COBRANZAS

- Casos de resolución rápida en mora temprana
- Casos de negociación en mora tardía.
- Quien tiene la información tiene el poder.
- Las ventanas de la información
- Comunicación asertiva y PNL aplicada a la gestión de cobros
- Negociación telefónica
- Negociación por emailing
- De la recaudación a las neurocobranzas.

TÓPICO III: EL PERFIL DE COBRADOR EXITOSO

- El ADN del cobrador
- La personalidad del deudor.
- Análisis de personalidades, clasificación de personalidades básicas.
- Fortalezas y debilidades del cobrador
- Cómo incorporar un cobrador al staff
- Que herramientas debería incorporar un cobrador para ser eficaz

PROFESOR LIC. CLAUDIO M. PIZZI

Lic. En Administración de empresas con especialización en marketing (UBA). Master en Dirección estratégica (Universidad de Barcelona) - Master en Administración de Empresas con especialización en finanzas (UB) - Auditor & consultor Normas de calidad ISO 9.000 (Escuela tecnológica de Georgia USA.) - Ocupó cargos jerárquicos en empresas nacionales, internacionales y multinacionales. Director de Dorbaires (www.dorbaires.com). Consultora Organizacional. Disertante nacional e internacional. Escritor de artículos periodísticos. Autor de textos técnicos. "La Relación con mis clientes, estrategia o ruptura, el cambio hacia el modelo integrador". "Organizaciones Sustentables, de la idea al diseño". "Personal Sustentable". De Editorial Buyatti. Argentina.

INSCRIPCION 

Arancel

\$ 1380.- Socios
\$ 1730.- No Socios

Financiación: 3 cuotas sin interés con Tarjeta de crédito



IAEF

Av. Maipú 51, piso 5 oficina 7

Instituto Argentino de
Ejecutivos de Finanzas - Filial Córdoba

Melina Loschiavo - Encargada de Capacitación

Av. Maipú 51, Piso 5º - Oficina 7 | X5000IBA

Tel/Fax: 0351- 5684100 | 0351- 5684101 | iaeftcordoba@iaef.org.ar www.iaef.org.ar



Secretaría PYMEyDT
MINISTERIO DE INDUSTRIA



