



Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas

CONSEJO PROFESIONAL
DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DE CÓRDOBA



Taller de Cobranza y Gestión de la Mora

TEMARIO

VIERNES 29 DE JUNIO
de 17 a 21 hs. y
SÁBADO 30 DE JUNIO
de 9 a 13 hs.

EXPOSITORAS:

DRA. SILVANA MARIA CERINI
DRA. MARIA INES CASTRO

ARANCELES:

• Matriculados CPCE/
Socios IAEF: \$ 540
• No Matriculados/
No Socios: \$ 690

LUGAR DE REALIZACIÓN:

Salón Suquía
Sheraton Córdoba Hotel

INFORMES E INSCRIPCIONES:

CPCE:
CAPACITACIÓN - Gerencia de
Asuntos Institucionales
Buenos Aires 865 2º PISO
Tel.: 4688300 - int.380/23/21
email: cursos@cpcecba.org.ar
web: www.cpcecba.org.ar
IAEF:
Av. Maipú 51 5º PISO Ofic.7
Tel.: 5684100 - 5684101
e-mail: iaefcordoba@iaef.org.ar
web: www.iaef.org.ar

- Relevamiento de los recados y acciones a tener en cuenta al momento de otorgar un crédito para disminuir su riesgo de incobrabilidad.
- Detección de la mora temprana.
- Análisis y segmentación de la cartera para optimizar el recupero. Conocimiento de la cartera. Cantidad y Calidad de productos por cobrar. Créditos garantizados y no garantizados. Monto de la suma a recuperar segmentada por producto Antigüedad de la deuda. Distribución geográfica de la deuda.
- El deudor en el actual contexto económico; 4.1. Tipo de deudores; el individuo y la empresa 4.2. El deudor circunstancial y el deudor habitual, su diferente tratamiento.
- Perfil del cobrador. Revisión de las características que deberá reunir para optimizar su gestión. El poder negociador.
- La comunicación con el deudor, Formas de entablar un diálogo convincente. La perseverancia del reclamo. Modos de neutralizar las excusas y el uso de la palabra "no". El trato amable y firme.
- La persuasión como acción clave. Los argumentos para crear conciencia sobre la conveniencia de saldar su deuda. Como ser el primero en cobrar.
- La negociación de la deuda, distintas herramientas a tener en cuenta para llevar a cabo esta gestión.
- Conocimientos básicos e imprescindibles que deben tenerse sobre las acciones judiciales que se utilizan para el recupero de la cartera en mora.
- La gestión prejudicial y la gestión judicial. Sus fortalezas y debilidades. Diferencias entre la negociación extrajudicial y judicial de un acuerdo con un deudor moroso. Importancia de la documentación respaldatoria. Costos y tiempo que insume. Descripción de los casos en que no se puede prescindir de la gestión judicial.