

## Gestión de cobros

Nivel intermedio.

Ubicación: Madrid.

10 horas lectivas.

Duración: 2 días.

### Descripción

Uno de los grandes problemas a los que se enfrentan los propietarios, gerentes y Una gestión eficiente de cobros no puede improvisarse, los pagos atrasados son un tsunami que arrasa con empresas sin preparación y que carecen de una estrategia y gestión eficiente de cobros.

En este seminario se detallarán aspectos clave que permitirán minimizar el impacto de los clientes morosos al utilizar técnicas y herramientas para gestionar los cobros de manera efectiva.

Los temas tratados en este seminario son vitales, ya que toda venta no cobrada es una pérdida directa en los resultados de la empresa.

### ¿Cuáles son los objetivos de este curso?

Entender e implementar procesos de evaluación crediticia de clientes.

Gestionar de manera eficiente las cuentas por cobrar y el proceso de cobro.

Identificar técnicas para acelerar el proceso/ciclo de cobro.

Identificar cuándo externalizar el cobro.

Implementar herramientas para la recuperación de cuentas morosas.

### ¿A quién va dirigido?

Gerentes, directivos, ejecutivos y emprendedores que quieran ampliar sus técnicas y habilidades empresariales.

### Requisitos

Perfil recomendado: 3 años de experiencia en puestos de responsabilidad.

### **¿Qué distingue a este curso de los demás?**

Este curso formativo tiene un desarrollo eminentemente práctico que avanza en los contenidos mediante ejemplos y casos reales. La formación se desarrolla en grupos reducidos para favorecer el aprendizaje de los alumnos. Para las prácticas, cada alumno contará con un ordenador.

Al finalizar, el alumno realizará un proyecto de fin de curso. Está incluida una tutoría posterior para examinar y corregir el proyecto.

### **Temario**

1. Introducción  
¿Qué es el cobro?  
Ciclo de conversión de caja  
Objetivos del cobro
  - o Los impagadosCómo evitar impagados  
Causas de impago  
Señales de alarma
  
2. Gestión de los impagados  
Análisis  
Impacto de los impagados  
Entender la situación  
Fidelización
  - o Segmentación de los impagadosClaves del cobro  
Fases del cobro  
Cómo recobrar  
Enemigos del cobro
  
3. Gestión efectiva de clientes morosos  
Tipos de clientes  
Gestión eficiente de clientes  
Gestión de clientes morosos  
Actitudes de los clientes y pautas de comunicación  
Claves del éxito en un gestor de cobro.
  - o La gestión telefónicaImplicancias e importancia de la gestión telefónica  
Tecnología  
Como rentabilizar las acciones telefónicas
  
4. Externalización del cobro.  
Ventajas y desventajas  
Gestión de las agencias externas  
Cobro prejudicial y judicial  
Venta de la cartera fallida  
Ventajas y riesgos  
Proceso de venta

## Profesor



### **Alejandro Fernandez** **Consultor**

Profesional con dilatada experiencia como Consultor de negocio y con profundo conocimiento del mercado financiero y de la gestión y reestructuración de empresas.

Experiencia internacional trabajando para compañías multinacionales en diferentes países de la América Latina y la Unión Europea.

Colabora como profesor en nuestra Escuela de Negocios, impartiendo clases de Gestión de crisis, Optimización de Resultados, Optimización de Costes de la Empresa, Gestión de cobros, Cuadro de Mando Integral y Gestión de la Liquidez.

MBA en Dirección y Administración de Empresas en la Universidad Pontificia Comillas.

MBA en Asesoría Fiscal de Empresas en IE (Instituto de Empresa).

Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto.

Diplomado en Económicas por la Universidad de Deusto.

Técnico Superior en Relaciones Industriales en la Universidad de Alcalá.

## **Titulación**

En caso de superar el curso, se obtendrá un diploma acreditativo al final del mismo.