

CCQ
ESCUOLA
DE NEGOCIOS

intēc
INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO

OFERTA

ACADÉMICA NOVIEMBRE

Más información:
099 763 6883 / 099 910 0500

20%
DESCUENTO
SOCIO CCQ

CCQ
ESCUOLA
DE NEGOCIOS

intēc
INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO

**Última llamada: Recuperar cartera
y garantizar un cierre de año exitoso**

Inicia: 17 de noviembre Duración: 10 horas Modalidad: Online Costo: \$65 Horario: Lunes a viernes de 19:00 a 21:00

Más información:
099 763 6883 / 099 910 0500

20%
DESCUENTO
EXCLUSIVO
SOCIO CCQ



Recuperar Cartera y garantizar un cierre de año exitoso

Descripción:

Taller ejecutivo para equipos comerciales y de cobranzas enfocado en estrategias efectivas para recuperar cartera vencida, renegociar compromisos y cerrar el año con metas cumplidas. Incluye simulaciones, herramientas de seguimiento y técnicas de comunicación persuasiva.

Objetivo:

Aplicar estrategias efectivas de recuperación de cartera vencida y cierre comercial para cumplir metas del último trimestre del año.

Público objetivo:

Equipos de ventas, cobranzas, gerentes comerciales, asesores financieros, líderes de áreas con metas de cierre anual y responsables de cumplimiento de indicadores.



Recuperar Cartera y garantizar
un cierre de año exitoso



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

CONTENIDOS

Diagnóstico de cartera:

- Segmentación por antigüedad, monto y tipo de cliente
- Análisis de riesgo y potencial de recuperación

Técnicas de cobranza persuasiva:

- Comunicación emocional y asertiva
- Manejo de objeciones y resistencia

Renegociación de compromisos:

- Estrategias de acuerdos flexibles
- Uso de incentivos y beneficios

Cierre comercial efectivo:

- Técnicas de urgencia y escasez
- Activación de clientes dormidos

Indicadores clave:

- Promesa de pago, efectividad, recuperación
- Tableros de seguimiento

Simulaciones y role play:

- Escenarios reales de cobranza
- Diseño de guiones de contacto

Plan de acción trimestral:

- Objetivos SMART
- Cronograma de ejecución

Impacto de la persuasión y la PNL en la comunicación:

- Como impactar con persuasión en el subconsciente del cliente
- Identificar el mapa mental del cliente y como persuadirlo.

FACILITADOR



PABLO CARVAJAL

Cuenta con una sólida formación académica y más de 20 años de experiencia profesional en el ámbito de cobranzas, desempeñándose en cargos de jefatura, coordinación, cobranza telefónica y de campo. Su enfoque combina herramientas de neurociencia, negociación y gestión estratégica para potenciar resultados en recuperación de cartera.

Formación Académica y Certificaciones:

- Maestría en Programación Neurolingüística (PNL)
- Licensed Master Practitioner en DTH® y CCI®
- Practitioner en PNL
- Diplomado en Hipnosis Eriksoniana
- Diplomado en Negociaciones y Cobranzas Estratégicas
- Diplomado en Administración y Gestión de Cartera
- Tecnólogo en Administración y Gestión de Cartera
- Certificación Internacional en Recuperación de Cartera de Créditos en Bancos e Instituciones Financieras – ALIDE
- Certificado en Neurocobranzas y Técnicas de Recuperación de Cartera – Ministerio de Trabajo
- Triple Certificación como Formador de Formadores
- Mediador acreditado por el Colegio de Mediadores de Pichincha

Experiencia Profesional:

Ha liderando equipos de cobranza en empresas del sector financiero y comercial. CEO de AVAL KORP, empresa especializada en soluciones integrales de recuperación de cartera.

OFERTA ACADÉMICA NOVIEMBRE

Cursos

Excel intermedio avanzado con IA

Última llamada:
Recuperar cartera y garantizar un cierre de
año exitoso

Planificación estratégica con IA:
OKR, agilidad y decisiones inteligentes

El arte de la guerra aplicada a las ventas

Cómo importar desde cero con China

Dashboards con Power BI para la gestión
inteligente

Inicio

15 de noviembre

17 de noviembre

17 de noviembre

22 de noviembre

24 de noviembre

24 de noviembre

Duración

15 horas

10 horas

15 horas

10 horas

15 horas

15 horas

Costo

\$90

\$65

\$90

\$65

\$90

\$90

Modalidad

Presencial

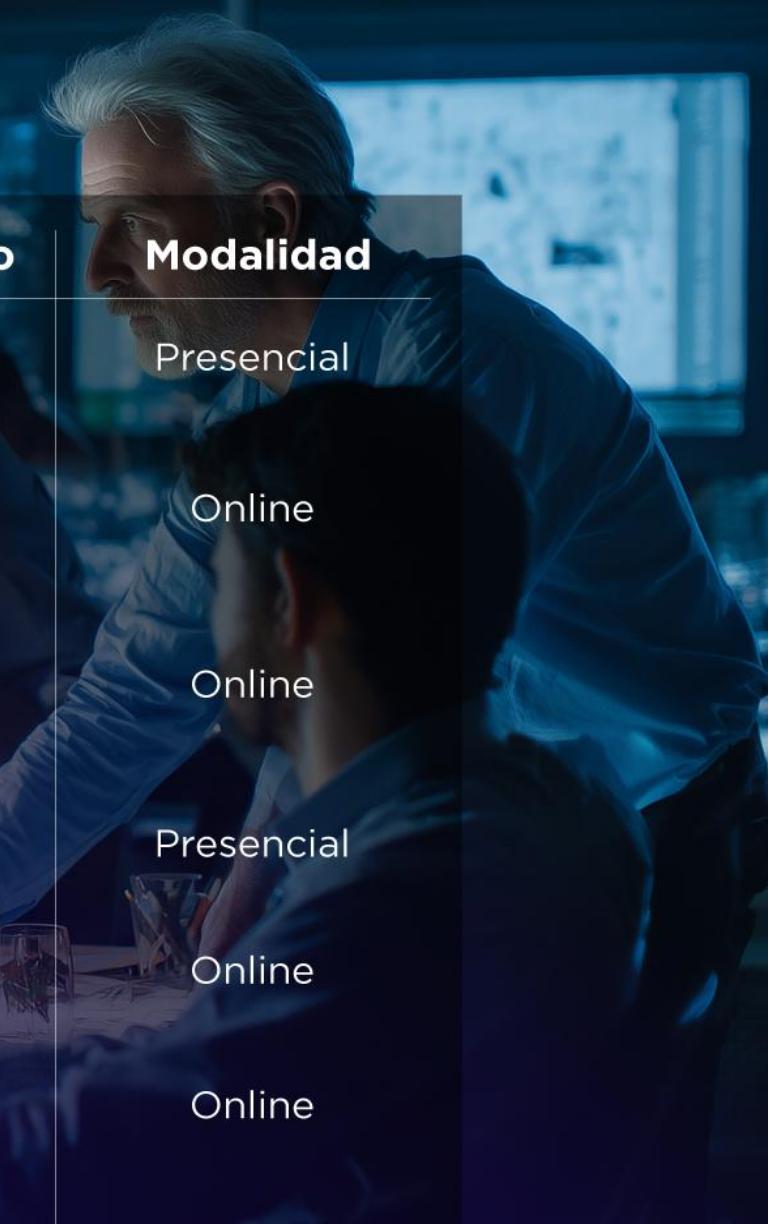
Online

Online

Presencial

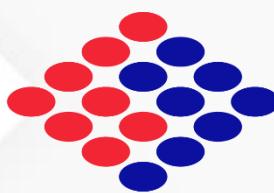
Online

Online





“Logramos que tus talentos
se conviertan en resultados”.



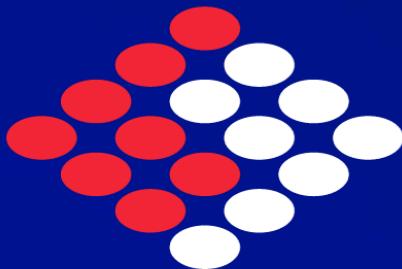
CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

INSCRIBETE:

📞 099 910 0500

✉️ capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec