



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

PRESENCIAL

Neurocobranzas y Recuperación de Cartera

Socios
CCQ

\$100

Público
en general

\$145

50%
descuento



Inicia **20** mayo



15 Horas
Sábados
08:00 a 13:00

Neurocobranzas y Recuperación de Cartera

Descripción

Neurocobranzas es una técnica de recuperación de cartera que combina el conocimiento de la neurociencia con las estrategias de cobranza para lograr mejores resultados en la gestión de la recuperación de deudas.

Las técnicas de recuperación de cartera involucran la aplicación de una variedad de herramientas y tácticas para contactar a los clientes y persuadirlos para que paguen sus deudas pendientes. un arma de retención y por qué no, comercial.

Objetivo

Proporcionar una comprensión clara de cómo la aplicación de principios de neurociencia y técnicas de cobranza puede mejorar la eficacia en la recuperación de la cartera, permitiendo a los profesionales de cobranza tener una mejor relación con los clientes, aumentar el número de pagos y mejorar la experiencia del cliente en el proceso de cobranza.

Dirigido a:

Dirigido a profesionales de la gestión de cobranza, tanto principiantes como experimentados, que desean mejorar su capacidad para recuperar la cartera de manera efectiva y eficiente utilizando técnicas basadas en la neurociencia. También es útil para aquellos que buscan mejorar su relación con los clientes y mejorar la experiencia del cliente en el proceso de cobranza.



CONTENIDO

Modulo I COBRANZAS

- ¿Qué son las cobranzas?
- Importancia de las cobranzas
- Factores Endógenos y exógenos y su incidencia en las cobranzas
- Proceso y evolución en las cobranzas
- Perfil de los clientes
- Desarme de objeciones ¿ Existe?
- Respuesta a las Objeciones?
- Las 3C de las cobranzas
- Las 2C alternativas
- La zona de confort en las cobranzas

Modulo II NEUROCOBRANZAS

- Definición y objetivos de Cobranzas
- El proceso de Cobranzas
- Planificación: Identificar Estrategias
- Ejecución: Actuemos en base a la Técnica? O Táctica?
- Gestión de acuerdos: Negociación 3D
- El Gestor es un negociador
- Mentalidad como base de la negociación
- Programación Neurolingüística en Cobranzas
- Desarrollar estas 4 habilidades
 - *H.S.E
 - *H.S.O
 - *H.S.H
 - *H.S.P

Modulo III

NEUROCOBRANZAS y CLINICAS DE COBRANZAS

- Que son los sistemas
- representacionales Visual, Auditivo, Kinestésico
- El cerebro triuno en la cobranza
- Comunicación en la cobranzas
- Proceso de la comunicación en la cobranza
- Comunicación interna y externa, cual tiene mas incidencia en la cobranza
- Calibrar, Observar la situación
- Acompasar la voz en la negociación
- Espejear posiciones similares ante el cliente
- Rapport vinculo de la comunicación
- Liderar, llevar al cliente del estado presente al deseado.

CLINICAS DE APLICACIÓN DE LO APRENDIDO EN CLASE



Pablo Carvajal Bustos



- Trainer en Programación Neuro Lingüística por Richard Bandler
- Maestría en Programación Neuro Lingüística.
- Practitioner en Programación Neuro Lingüística
- Licensed Master Practitioner en DTH® y CCI®
- Diplomado en Negociaciones y Cobranzas Estratégicas.
- Tecnólogo en Administración y Gestión de Cartera.
- Diplomado en Administración y Gestión de cartera
- Certificación Internacional en Recuperación de cartera de créditos en bancos e instituciones financieras.(ALIDE)
- Doble certificación en Formador de Formadores
- En su trayectoria laboral cuenta con más de 18 años de experiencia en cargos de Cobranzas, Jefaturas, coordinaciones, Cobranza Telefónica y de Campo en instituciones financieras y comerciales.
- Docente del Instituto Ispade (materias de crédito, cobranzas, Administración de clientes.
- GERENTE GENERAL AVAL KORP
- CEO COBFINCO Cobranzas Financieras Comerciales.
- Capacitador en la Cámara de Comercio de Quito, Red Equinoccio, Ucaccentro, Cade Ecuador, Gestión Empresarial, Clave Empresarial, Gestión Integral Especializada Ecuatoriana, Excelencia empresarial Aval Korp y otros.
- CEO Y Fundador de la Academia de Neurocobranzas, Crédito y ventas.
- Certificado en Neurocobranzas y técnicas de recuperación de cartera en la SETEC Ministerio de Trabajo como capacitador RESOLUCION No. MDT-CI-CAL-2021-0407
- Licencia Patente en PNL IBEROAMERICA
- Autor del Libro NEUROCOBRANZAS (Próximo Lanzamiento)

Complementa tu formación **gratuitamente**



**TU NEGOCIO
EN MARCHA**

En reconocimiento a la confianza que has depositado en nosotros para potenciar tu formación académica, ponemos a tu disposición un curso complementario y asincrónico a través de la plataforma Moodle.

CURSO: Neuroservicio Y La Comunicación Con El Cliente

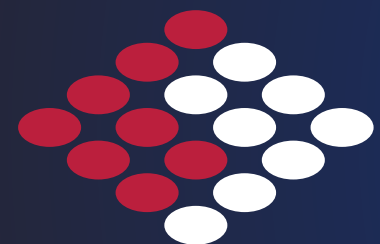
APRENDERÁS:

- 1.** ¿Cómo cuidar a nuestros clientes?
- 2.** La actitud
- 3.** Comunicación efectiva
- 4.** ¿Qué entiendes por cooperación?
- 5.** Errores en la comunicación
- 6.** Lo importante es escuchar
- 7.** Inteligencia emocional

Completa el curso según
tu disponibilidad de tiempo

Duración Total:
2 horas





CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS



0999100500



capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec

