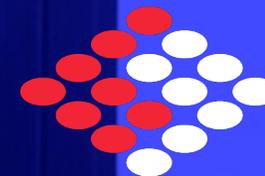




CCQ  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



CCQ  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

# CERTIFICACIÓN EN COBRANZA Y NEGOCIACIÓN EXTRAJUDICIAL

Inicio: lunes, 25 de marzo de 2024  
Horario: Lunes a Viernes de 19:00 a 21:00  
Duración: 30 horas

Inversión P.V.P: \$ 250  
Inversión Socio CCQ: \$ 175  
Modalidad: Virtual

# COBRANZA Y NEGOCIACIÓN EXTRAJUDICIAL

## DESCRIPCION :

La Certificación ofrece un enfoque integral para dotar a los participantes de herramientas y habilidades efectivas en la gestión de cobranzas, especialmente adaptadas al contexto financiero y regulatorio de Ecuador.

Con énfasis en la empatía, la negociación y la resolución de conflictos, el taller aborda tanto los aspectos teóricos como las aplicaciones prácticas necesarias para una gestión de cobranzas exitosa.

## DIRIGIDO A:

Profesionales y estudiantes vinculados al ámbito comercial y de negocios, específicamente aquellos involucrados en la gestión de crédito y cobranzas.



# COBRANZA Y NEGOCIACIÓN EXTRAJUDICIAL

## OBJETIVO.

¡Descubre cómo potenciar tus habilidades en negociación y cobranzas!

En este programa de formación de 30 horas, te sumergirás en un mundo de estrategias dinámicas diseñadas para elevar tus capacidades ejecutivas.

Nuestro objetivo es claro: brindarte las herramientas necesarias para destacarte en el arte de la negociación y la gestión de cobranzas.





# COBRANZA Y NEGOCIACIÓN EXTRAJUDICIAL

## ¿Cómo lo logramos?

- Integrando técnicas competitivas, colaborativas y de neuro influencia que te permitirán abordar cada situación con confianza y eficacia.
- Durante la formación, no solo adquirirás habilidades específicas de planificación estratégica y dirección de equipos, sino que también explorarás técnicas de persuasión que te guiarán hacia el cierre de acuerdos sensatos y beneficiosos para ambas partes.

Nos enfocamos en tu crecimiento integral. Por ello, además de fortalecer tus capacidades de liderazgo, te proporcionaremos herramientas para mejorar tu comunicación y potenciar tu inteligencia emocional.

Estas habilidades son fundamentales para el éxito en el ámbito de las cobranzas y la gestión financiera.

¡Únete a nosotros y descubre cómo alcanzar el éxito en tus gestiones de cobranza mientras te conviertes en un líder hábil y empático!





# COBRANZA Y NEGOCIACIÓN EXTRAJUDICIAL

## MODULO 1 NEGOCIACIONES DISTRIBUTIVAS

- Negociaciones Distributivas (Suma Cero).
- Elementos Principales de la Negociación Distributiva.
- Estrategias Fundamentales.
- El proceso de la negociación Distributiva
- La Oferta Inicial.
- Actitud Inicial. Concesiones Iniciales.
- Promesas y Amenazas.
- Oferta Final.
- El compromiso irreversible.
- La Cobranza Distributiva según Rosas González.
- Tácticas Duras.



## MODULO 2 NEGOCIACIONES INTEGRATIVAS

- Negociaciones Integrativas (Suma Variable).
- Estrategias Fundamentales.
- Factores que influyen en el éxito de la negociación integrativa.
- Dilemas y la Cobranza Integrativa según Rosas González. Tácticas Blandas

# COBRANZA Y NEGOCIACIÓN EXTRAJUDICIAL



CCQ  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



CCQ  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

## MODULO 3 NEGOCIACIONES DISGREGATIVAS

- Negociaciones Basadas en Principios según William Ury.
- El modelo Ganar-Ganar según Harvard.
- Los 7 pasos de la negociación. MAAN (mejor alternativa a un acuerdo negociado).
- I&P. Intereses y posiciones.
- Opciones de acuerdo.
- Criterios.
- Relación.
- Comunicación.
- Acuerdo y compromiso.
- La Cobranza Disgregativa según Rosas González. Tácticas Mixtas.

## MODULO 4 NEGOCIACIONES 3D

- Negociación Tridimensional según James Sebenius y David Lax.
- La táctica.
- El diseño del acuerdo.
- La configuración de la negociación.
- Video de negociación.
- Tácticas no convencionales.
- La Cobranza 3D según.



# COBRANZA Y NEGOCIACIÓN EXTRAJUDICIAL



CCQ  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



CCQ  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

## MODULO 5 NEURONEGOCIACIÓN

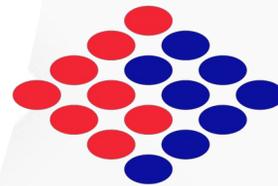
- ¿Por qué compra la gente? Los estímulos que llegan al cerebro decisor
- ¿Cómo funciona la mente humana? El proceso de decisión.
- Valor contra precio.
- Neuro tips para negociar y cobrar mejor.
- Estructura del discurso.
- Las etapas del proceso de Neuro negociación.
- La mente del negociador, cómo compra el hombre y la mujer.
- Plan de acción para lograr resultados en cobranzas

## MODULO 6 CHANGE MANAGEMENT

- Change Management aplicado a las Cobranzas. Identificando las fuerzas que actúan como estimulantes de Cambio.
- Fuentes de Resistencia al Cambio.
- Manejo del Cambio según Eliyahu Goldratt.
- Como propiciar el Cambio.
- Pasos para el Cambio según Jhon Kotter.
- El Paradigma de la Cobranza Moderna
- Clínicas de Cobranza en vivo



“Logramos que tus talentos se conviertan en resultados”.



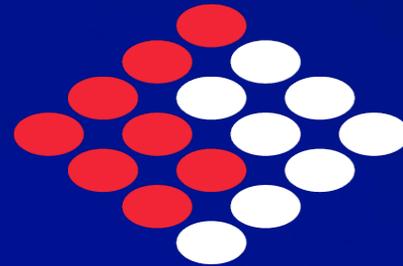
CCQ  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



CCQ  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



**CCQ**  
ESCUELA  
DE NEGOCIOS



**CCQ**  
CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

**INSCRIBETE:**



099 910 0500



[dzurita@lacamaradequito.com](mailto:dzurita@lacamaradequito.com)



[www.ccq.edu.ec](http://www.ccq.edu.ec)