

# Curso Cobranzas efectivas



INICIA

**16**

AGOSTO



10 Horas  
Lunes a Viernes  
18:00 a 20:00

**30%**  
de Descuento  
Socios CCQ

**Público en general \$100**

Inscríbete:  099 910 0500 |  [capacitacion@ccq.edu.ec](mailto:capacitacion@ccq.edu.ec)

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



**CÁMARA**  
DE COMERCIO  
DE QUITO



**ESCUELA**  
DE NEGOCIOS



**EUDE** | EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL

## COBRANZAS EFECTIVAS



### DESCRIPCIÓN

Las técnicas para mantener una cartera saludable y la negociación con morosos, es fundamental para que la empresa tenga el flujo de efectivo necesario para mantener sus actividades comerciales.

En este taller aprenderás métodos y habilidades para hablar con deudores para aumentar la eficacia de la cobranza y la reclamación de carteras vencidas, técnicas de gestión del cobro, instrumentos de pago y recobro.

### OBJETIVO

Desarrollar estrategias de cobranza frente a la mora eminente por medio de diseños estratégicos de recuperación de valores, garantizando la reputación de la marca y el cumplimiento de los plazos establecidos.

### DIRIGIDO A

Directores Financieros, Gerentes y Ejecutivos de Ventas, personal de recaudación y administración de la cartera de las empresas, responsables de Gestión de Cobro, Facturación, Tesorería, Administración, Atención al cliente y personal que desee adquirir una formación práctica en el tratamiento de impagados y reclamaciones de cobro.

### CONTENIDOS

#### 1. Estrategia de contacto

- Análisis del buyer person (tipo de cliente) en cobranza
- La gestión de cobro de tráfico normal
- Canales de cobro e instrumentos de pago
- Clasificación de clientes en relación a su cartera, arraigo e importancia.
- Anticiparse a la mora eminente.

#### 2. Negociación efectiva

- La marca que represento y relaciones perdurables.
- Protocolo estándar de cobranzas.
- Objeciones y frases esperadas.
- Acuerdos y acciones de gestión efectiva





**GABRIEL CAICEDO**  
Experto en Gestión  
Comercial y  
Cobranza

- Maestría en Neurociencias y Comunicación Política.
- Máster Internacional en Grafología y Grafotecnia.
- Ingeniero Comercial con énfasis en Marketing.
- Diplomado en decisiones estratégicas en RETAIL. TEC de Monterrey
- Diplomado en Modelo de Negocios Disney.
- Certificación Internacional en Coaching Desarrollo Profesional y Estratégico.
- Certificación en Formador de Formadores
- En su trayectoria laboral cuenta con más de 22 años en cargos ejecutivos.
- CEO de TresPuntoCero Consultores.
- Ha ocupado puestos en la Gerencia Comercial, Logística, Subgerencia General en diferentes empresas privadas del sector de Retail, Alimentos y Servicios como COSSFA, HIPERMARKET Y FERRISARIATO a nivel nacional.
- Es actualmente Docente de educación Superior.
- Capacitador en la CCQ, CEC-EPN y Corporación Líderes
- Certificado en Coaching para Gerentes de venta y Marketing en la SETEC como capacitador resolución: SETEC-CI-CAL-2019-0134.
- Autor de Libro Ingenios Emprendimiento y Gestión. ISBN: 978-9942-23-181-9

## ALIANZAS 2021



CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

ESCUELA  
DE NEGOCIOS

EUDE Business School y la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito, se unen para ofrecer una amplia propuesta de educación continua especializada impartida en modalidad en línea, contextualizada en un entorno de aprendizaje eminentemente práctico, multidisciplinar y fuerte orientación hacia el negocio, favoreciendo la certificación del alumno en distintos ámbitos, que le permitan impulsar su empleabilidad en el sector empresarial.



CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO

ESCUELA  
DE NEGOCIOS

EUDE | EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL

## CONTACTOS:



**+593 99 9100500**

**+593 986828244**



**capacitacion@lacamaradequito.com**



**Cámara Comercio Quito  
CCQ**

