

ONLINE

2x1

Neurocobranzas



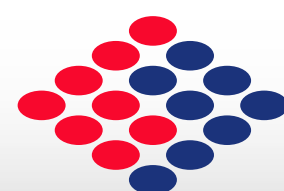
Inicia
28
noviembre



15 Horas
Lunes a Viernes
18:00 a 21:00

30%
descuento para
Socios CCQ

Público
en general
\$171



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

Neurocobranzas

DESCRIPCIÓN

La Neurocobranza es una metodología que aplica las Neurociencias, la Programación Neurolingüística (PNL) y la Inteligencia Emocional para facilitar el cobro de las cuentas vencidas de los clientes. Para tal efecto, se enfoca en el sistema cerebral y neurológico del deudor.

Se trata de una metodología sistémica que permite llevar a cabo los pasos necesarios para la materialización de la etapa más importante del proceso comercial.

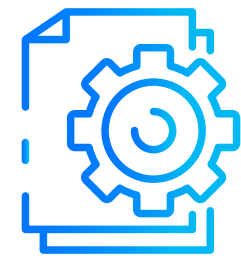
OBJETIVO

- Mejorar los resultados de recuperación de cartera mediante la aplicación de técnicas efectivas de neurocomunicación, programación neurolingüística e inteligencia emocional.
- Identificar los ajustes de actitud y los valores humanos que se deben desarrollar para generar cobros efectivos.
- Aplicar las técnicas y métodos más innovadores para incrementar el nivel de comunicación, basado en el establecimiento de relaciones de autoridad y confianza con sus clientes.

DIRIGIDO A

Jefes de Crédito y Cobranza, Vendedores, Cobradores, y todos los colaboradores relacionados directa o indirectamente en la gestión de cobranzas de la empresa.





CONTENIDO

2 Estrategias de Neurocobranza

- Elementos de cobranza estratégica
- Enfoque práctico de entrenamiento
- Recursos involucrados
- **Taller: Perfil del neurocobrador**
- ADN de cobranzas
- Liderazgo en la gestión de cobros
- Actitud positiva y automotivación
- Administración efectiva del tiempo
- **Taller: Niveles de energía física y psíquica**

4 Estrategias en el Speech de Cobranzas

- Componentes del speech de cobranza
- Identificación y presentación al cliente
- Conexión inicial en el saludo
- Cómo informar la deuda y pedir el pago
- Escucha activa de respuestas
- Preparar respuestas para las excusas más frecuentes
- Acuerdo y cierre del trato
- Registro de interacción
- **Taller: Clínicas de neurocobranza**
- **Taller: Códigos reptilianos**

1 Componentes de la Neurocobranza

- Neurociencia
- Neuromarketing
- Neuroventas
- Neurocobranzas
- Principios que rigen las Neurocobranzas

3 Técnicas de Neurocomunicación con PNL

- Comunicación presencial y telefónica
- Proceso de neurocomunicación
- Estrategias del lenguaje verbal
- Estrategias del lenguaje emocional
- Estrategias del lenguaje corporal

5 Estrategias de Neuronegociación en Cobros

- Hemisferios cerebrales
- Inteligencia emocional
- Estrategias de conexión
- Personalidad del negociador
 - Dominante – Estrategias de negociación
 - Persuasivo – Estrategias de negociación
 - Estable – estrategias de negociación
 - Cumplidor – Estrategias de negociación
- **Taller: Modelo DISC**
- **Taller: Plan de Acción**

Galo Garcés Uquillas

EXPERTO EN GESTIÓN COMERCIAL

- Experto en WCSM - Wholesale Channels Sales and Marketing - México.
- Training for Trainers by Commercial Competences.
- Certificación Internacional de Marketing y Ventas - Colombia, Chile y Bolivia.
- Certificación Internacional de Coach Profesional - ICL Colombia.
- Magíster en Marketing - Universidad de Especialidades Espíritu Santo.
- Ingeniero de Empresas - Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Posee una certificación internacional en: Strategic Planning Trainer by Scenarios.
- Consultor y Facilitador senior experto en Estrategia Comercial, Marketing y Customer Experience en organizaciones como: Adidas, Ivan Bohman, Tonello, Servientrega, Grupo La Fabril, Colombina del Ecuador, SRI, Baker Hughes, Swissôtel, Grunenthal, Siatigroup, Close Up, Danec, Indecauchó, Plast Print, Flexpack, Proveedor Automotriz JV, Tropical Dance, Ekiprotek, Dissanty, Megabrokers, Equiproin, Somfflex, Optiworld, Re/Max Asesoría Inmobiliaria, Deltagen Group, G&M Inmobiliaria, Relco Construcciones -entre otros.
- Ha sido Gerente Comercial en las empresas: DMC, BATA SHOE ORGANITATION, BUESTÁN CIA. LTDA, GRUPO CARVAJAL, GRUPO EMPRESARIAL FLEXPACK.
- CEO en G&G Strategic Consulting desde el 2007 hasta la fecha.
- Director Académico Áreas Administración, Marketing y Ventas en el American Junior College.
- Docente de Catedra de: Marketing, Gerencia Comercial, Neuroventas, Psicología del Consumidor, Inteligencia de Mercados, en diferentes Universidades del País.



Complementa tu formación gratuitamente

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 Estrategia De Ventas

Duración Total: 2 horas

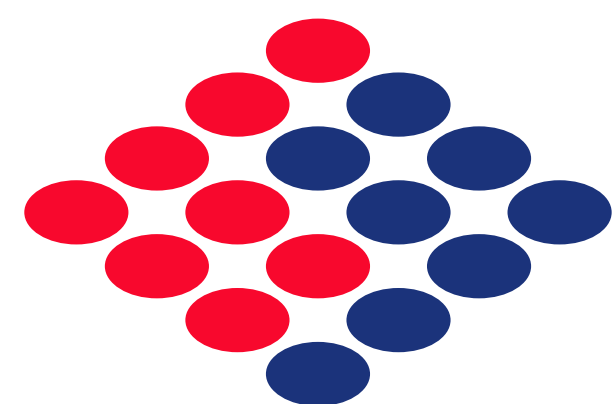
APRENDERÁS:

Calidad
Procesos de Calidad
Competencia

Completa el curso según tu disponibilidad de tiempo



TU NEGOCIO
EN MARCHA



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS



Inscríbete:



099 910 0500



capacitacion@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec