

apd

GERENCIA DE COBRANZAS

Formación virtual





Objetivo

Proporcionar las habilidades, herramientas y estrategias necesarias a los directivos de una organización, para liderar a su equipo de trabajo hacia una gestión de cobranzas efectiva diferencial y garantizar una estabilidad financiera en su empresa.

Objetivo Especifico

1. Comprender los fundamentos de la gestión de cobranzas y su importancia en el éxito financiero de la empresa.
2. Aprender a desarrollar y ejecutar una estrategia de cobranzas efectiva para maximizar la recuperación de deudas.
3. Conocer las mejores prácticas para la identificación y priorización de los clientes morosos y el manejo de situaciones difíciles de cobranza.
4. Aprender a liderar y motivar a su equipo de trabajo hacia una gestión de cobranzas efectiva.
5. Conocer las herramientas y tecnologías disponibles para mejorar la eficiencia de la gestión de cobranzas y la toma de decisiones informadas.



¿Qué lograra un directivo al tomar la formación de “Gerencia de Cobranza”?

a) Estar alienado y enfocado al logro de la estabilidad financiera de la empresa: La gestión de cobranzas efectiva es esencial para mantener un flujo de caja constante y evitar problemas financieros a largo plazo. Al conocer las mejores prácticas y estrategias en gestión de cobranzas, los directivos pueden ayudar a garantizar que la empresa tenga suficiente efectivo para cubrir sus gastos y seguir creciendo.

b) Reducir el riesgo de incobrabilidad: La incobrabilidad puede ser un problema costoso y desgastante para cualquier empresa. Una capacitación en gestión de cobranzas puede ayudar a los directivos a desarrollar estrategias efectivas para evitar la incobrabilidad y minimizar los riesgos asociados con el crédito y la facturación.

c) Eficiencia operativa: Una gestión de cobranzas efectiva también puede ayudar a optimizar el uso de los recursos de la empresa. Al saber cómo identificar y priorizar a los clientes morosos, los directivos pueden ayudar a su equipo de trabajo a enfocarse en los clientes que ofrecen el mayor potencial de recuperación, lo que a su vez puede reducir los costos y el tiempo necesarios para recuperar la deuda.

d) Desarrollar habilidades de liderazgo: Una capacitación en gestión de cobranzas también puede ayudar a los directivos a desarrollar habilidades de liderazgo y motivar a su equipo de trabajo a lograr los objetivos de cobranza. Al conocer las mejores prácticas y técnicas para liderar un equipo de cobranzas, los directivos pueden fomentar un ambiente de trabajo positivo y productivo, lo que a su vez puede contribuir al éxito de la empresa.



Perfil del participante

- ✓ Ser directivos, gerentes o líder de empresas que tienen responsabilidades en la gestión de cobranzas o que deseen adquirir dichas responsabilidades.
- ✓ Tener experiencia previa en la gestión de cobranzas, aunque no necesariamente en una posición de liderazgo.
- ✓ Tener una comprensión sólida de los procesos financieros y contables de la empresa.
- ✓ Tener habilidades para liderar y motivar a un equipo de trabajo.
- ✓ Ser capaces de analizar datos y tomar decisiones basadas en información relevante.
- ✓ Tener habilidades interpersonales para manejar situaciones difíciles de cobranza y tratar con clientes difíciles.
- ✓ Estar interesados en aprender nuevas técnicas y estrategias para mejorar la gestión de cobranzas y mantener la estabilidad financiera de la entidad.
- ✓ Tener iniciativa de nuevos aprendizajes para el mejoramiento de sus áreas.



Contenido

I. Introducción a la gestión de cobranzas:

- Conceptos clave y objetivos de la gestión de cobranzas.
- La importancia de una buena gestión de cobranzas para la estabilidad financiera de la empresa.
- Los riesgos en la colocación y su efecto en la gestión de cobranza.

II. Análisis de la situación financiera de la empresa:

- Cómo analizar la situación financiera de la empresa para identificar los problemas de cobranza.
- Identificación de los clientes morosos y su clasificación según su nivel de riesgo.
- Indicadores para monitorear y hacer seguimiento a la gestión de cobranza.

III. Dirección estratégica y planeación:

- Cómo desarrollar una estrategia de cobranza efectiva.
- Técnicas para recuperar la deuda de los clientes morosos.
- La importancia de la comunicación y la negociación en la gestión de cobranzas.
- Uso de tecnología y herramientas de software para optimizar la gestión de cobranzas.



Perfil del docente

Astrid Ruiz

Economista, 16 años de experiencia en el sector financiero especialmente en la administración de cartera y análisis de riesgo.

Especialista en el diseño de estrategias para la recuperación de cartera preventiva, administrativa, pre jurídica y castigos.

Capacidad de análisis de información para determinar el nivel de riesgo de clientes, manejo y ejecución de presupuestos, coordinación de personal interno y externo para la administración de portafolios de cartera y representativos.

Líder con habilidades en manejo de talento humano, formadora y motivadora de equipos de trabajo.

Cualidades como organización, estructura y seguimiento, aportan método y disciplina para el cumplimiento de las metas organizacionales. Manejo de Office, incluido Access como herramienta de apoyo en la administración de bases de datos.



Información

Inversión

\$ 320.000 + IVA

Entregable: certificado y memorias

Sujeto a completar aforo de participantes

Fechas y horarios están sujetos a cambios



LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Colombia
Marianne Morales.
Comercial@apdcolombia.org
+57 3148734009

Síguenos en



www.apdcolombia.org