



Metodología de
Cobranza Estratégica

para **Mejorar**
su **Flujo de Caja**



“desde el pedido hasta el Cobro”.

con **Entregables** *para sus*
Ejecutivos de Cobranza
y Dirección General

...en su Sala de Capacitación Corporativa y Sucursales

Capacitación Ejecutiva



Con **ENTREGABLES** para **CEO**

¿Qué es la Cobranza Estratégica?

La **Cobranza Estratégica** es una **metodología integral** que abarca todo el proceso: desde el **pedido** hasta el **cobro efectivo**.

Está diseñada para **recuperar cartera vencida** de forma estructurada, rentable y sin necesidad de judicializar.

Se basa en:

- **Reglas de negocio** claras (rígidas y flexibles según el tipo de cliente)
- **Diagramas de flujo** que guían la operación paso a paso
- **Plantillas y guiones** para gestionar objeciones con profesionalismo
- **Activación inteligente de acciones** según el comportamiento del cliente
- **Métricas clave** para tomar decisiones basadas en datos
- **Procesos modernos**, digitales y alineados con los objetivos financieros de la empresa

Temario



1.- Análisis de la **Situación Actual (As-Is)** y Determinación de **Quiebres** en su Cobranza, presentación a **Dirección General** incluyendo un **Plan de Acción (To-Be)**

2.- Procesos Modernos de Cobranza

- Ü Eliminación de Ventas Tóxicas
- Ü Medios de Captación Ideales
- Ü Solicitud de Crédito Moderna para Cargo Automático
- Ü Programa de Activación de Acciones
- Ü Papeles de Trabajo para Cobrar
- Ü Objetivos Diarios de Cobranza por Medio de Captación
- Ü Medios Masivos de Colaboración
- Ü Portal B2B de Cobranza

3.- Aplicación de fundamentos Legales para Cobrar.

- Ü **Errores** en su Proceso de Recuperación de Cartera que se **Deben** eliminar

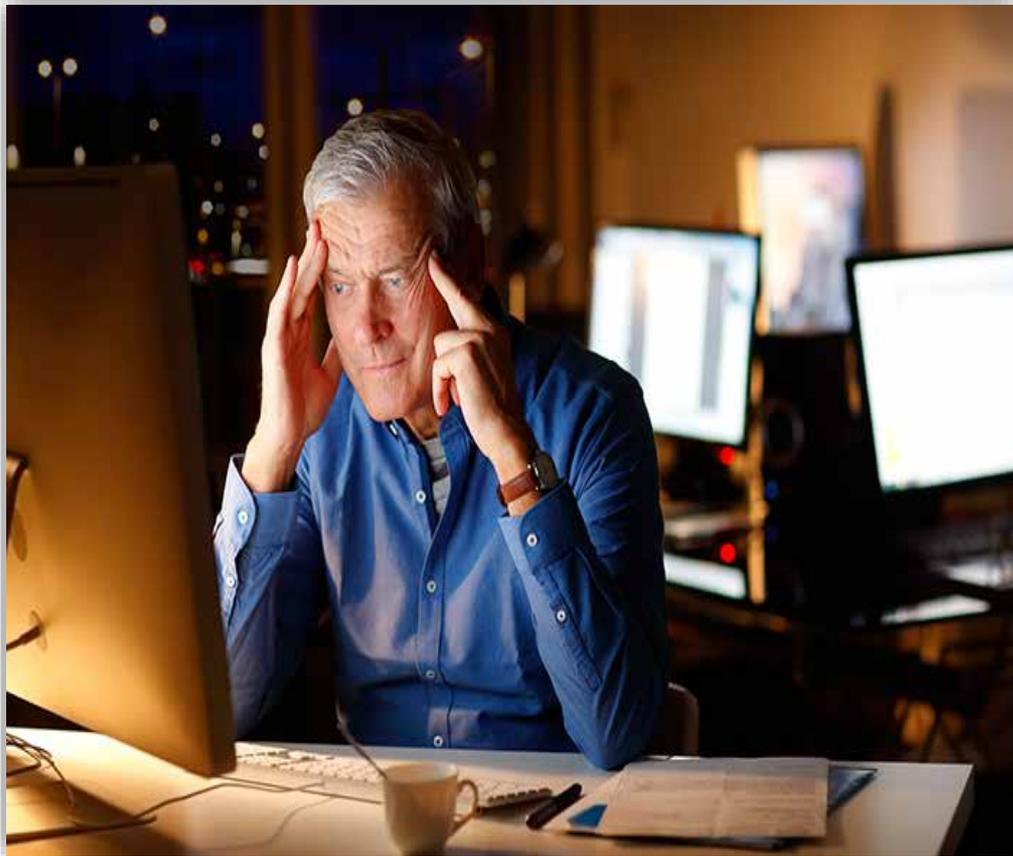
4.- Determinación del **Deber ser (To-be)** de su Cobranza

5.- **ENTREGABLES** para Dirección General

- Ü Firma de Compromisos para Dirección General
- Ü Cronograma con gráfica de Gantt
- Ü Informe de Hallazgos derivados del Taller

Horario del Taller

Hora	Actividad	Responsable
09:00 - 09:10	Presentaciones.	RH
09:10 - 09:30	Presentación de la Metodología del Taller.	Cobranza Estratégica
09:30 – 12:00	Taller.	Cobranza Estratégica
12:00 – 12:10	Receso.	
12:10 – 14:00	Taller.	Cobranza Estratégica
14:00 – 15:00	Comida.	
15:00 – 16:00	Taller.	Cobranza Estratégica
16:00 – 16:10	Receso.	
16:10 – 17:20	Taller con identificación de Entregables a Dirección General.	Cobranza Estratégica
17:20 – 17:40	Firma de Compromisos para Dirección General.	Participantes
17:40 – 18:00	Encuesta de Salida y Entrega de Diplomas.	RH



Solicite ahora una Presentación en Tiempo Real, en Línea sin Costo.

Explicación de la Presentación en Línea	Duración
1. Objetivos de nuestra Metodología.	5 minutos
2. Desarrollo de Temas.	5 minutos
3. Gantt del proyecto.	5 minutos
4. ENTREGABLES para Dirección General.	10 minutos



Dirección General



- a. **Compromisos** firmados
- b. Plan de Implementación por Etapas
- c. **Reporte de Hallazgos Estratégicos**

Ejecutivos de Cobranza



- a. Formatos y Plantillas Operativas
- b. Programa de Impulso de Acciones
- c. **Acompañamiento Estratégico durante 30 días**



Beneficios de la Capacitación Ejecutiva en Cobranza Estratégica

- Metodología práctica
- Alineación de Procesos
- Herramientas Reales

Solicite una presentación
gratuita de 25 minutos ahora