

Cobranza y Seguimiento al Servicio

Objetivo:

- Lograr concienciar al Departamento de Cobranza y sus cobradores la necesidad de dar seguimiento con su labor el cierre de la venta ya que la venta se cierra hasta que se cobra

Contenido temático:

- Cobranza efectiva.
- Los retos de hoy.
- Relación entre el departamento de Ventas, Crédito y Cobranza.
- Cobranza Telefónica.
- Definición de cobranza.
- Concientización de la importancia de la cobranza.
- Perfil del empleado de cobranza.
- Fases de negociación.
- Herramientas principales de la cobranza.
- Guiones.
- Planeación de guión de cobranza.
- Tipología de deudores.