

El objetivo de todo moroso experimentado es conseguir demorar el pago lo máximo posible, ya que el tiempo juega siempre a su favor. El moroso experimentado sabe que cuanto más retrase el cumplimiento de su obligación, mayores beneficios obtendrá.

El éxito de una gestión de recobro de impagados depende en gran parte de las habilidades y destrezas de los responsables de esta tarea y para ello es imprescindible que estas personas hayan recibido un curso de formación de cobro de impagados.



Dirigido a:

Responsables de gestión de cobro, facturación, administración, atención al cliente y personal que desee adquirir una formación práctica en el tratamiento de impagados y reclamaciones de cobro.

Objetivos:

- Disponer de unas herramientas y habilidades de actuación, pensadas y diseñadas para dar respuesta al proceso de recobro
- Realizar unas gestiones recobro, de manera que la empresa ofrezca la imagen de un equipo fuerte, cohesionado y que ofrezca unas respuestas eficiente a las necesidades de la empresa



Duración, calendario y lugar:

Duración: **8 horas**

Barcelona, 25 y 27 de septiembre de 2018, de 09:30 a 13:30h



Tempo Consultoría Integral, Tel 93.611.63.60

Av. Diagonal, 442, 3º 2ª, 08037 Barcelona, Casa Comalat



Programa:

1. Causas principales de la morosidad con los clientes
2. Distintos tipos de deudores y como tratarlos
3. La estrategia evasiva del moroso
4. Gestión del recobro
5. Método RAITES
6. Tipos psicológicos de los deudores y como tratarlos
7. Cuestiones claves en la negociación de cobros
8. La comunicación telefónica en el recobro de impagados
9. Planteamientos erróneos en una negociación
10. Claves de éxito de la negociación persuasiva en el cobro



Importe: 175,00€

Formación bonificable

¡Bonifícate este curso! **Tempo** puede realizar las gestiones ante la Fundación Estatal. ¡Bonifícate este curso!

Importe bonificable: 104€

