



PREPARA ADECUADAMENTE LAS LLAMADAS DE RECOBRO Y LA NEGOCIACIÓN QUE PUEDES OFRECER PARA CONSEGUIR LOS MEJORES RESULTADOS DE RECOBRO.

CALENDARIO



12 y 14 de febrero de 2019, de 09:30 a 13:30h

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.

LUGAR



Tempo Consultoría Integral
Av. Diagonal, 442, 3º 2ª, 08037
Barcelona, Casa Comalat Tel
93.611.63.60

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.

IMPORTE



175€

¡Bonifícate este curso!

Tempo puede realizar las gestiones ante la Fundación Estatal.

Importe bonificable: 104€

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.

DURACIÓN

8 horas



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

CONTENIDOS



- 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**