



ESTRATEGIAS DE COBRANZA BASADAS EN PROFIT SYSTEM

FICHA TÉCNICA:

DURACIÓN: 16 HORAS

DIRIGIDO A: PERSONAL GERENCIAL Y OPERATIVO DEL ÁREA DE CRÉDITO Y COBRANZA DE EMPRESAS COMERCIALES, INDUSTRIALES O DE SERVICIOS.

SECTOR: CRÉDITO AL COMERCIAL -



PRESENTACIÓN

Hoy en día el crédito y la cobranza son administrados tomando como base el riesgo de las ventas y éste se traduce en la probabilidad de pérdida o de retraso del pago

Las empresas venden para obtener utilidades, por lo tanto ese debería de ser el propósito de cada parte de la organización

Profit System es una nueva tendencia profesional que se orienta precisamente a transformar el departamento de cuentas por cobrar en un generador de valor para la empresa a partir de la incorporación de elementos de Management, Ventas, Servicio al Cliente y Procesos de mejora Continua

El Profit System es considerado la última revolución de esta área que durante años ha sido malentendida y poco aprovechada como el centro generador de utilidades de la empresa



OBJETIVOS

- Analizar la importancia de la apertura a las nuevas ideas a fin de mejorar y/o incrementar los recursos y conocimientos para generar una nueva visión de ver y hacer las cosas, revisando paradigmas existentes y **generando nuevos enfoques**
- Conocer y entender las bases sobre las que se debe de construir un **sistema integral y efectivo de cobranza, orientado a la generación de valor**
- Contribuir a mejorar la **Calidad, Efectividad y Productividad** en el proceso de recuperación al enriquecer las habilidades de los ejecutivos responsables de la gestión y negociación





CONTENIDO

PROFIT SYSTEM: UNA NUEVA MANERA DE COMPRENDER EL CREDITO

- UNA NUEVA COMPRESION DEL CREDITO Y LA COBRANZA
- LAS CINCO P'S ORGANIZACIONALES.
- LA REVOLUCION DE LOS DIAS CARTERA.
- DE LA COBRANZA AL A/R MANAGEMENT.
- MODELO DE EFICIENCIA BASADO EN PROFIT SYSTEM.

FACTURACION Y RENTABILIDAD

- EL MODELO OPCE.
- EL INTERES MORATORIO Y LOS GASTOS DE COBRANZA.
- VALOR DE NEGOCIO CONTRA PROBABILIDAD DE PÉRDIDA.

DETECTANDO AL ENEMIGO INTERIOR

- LAS BASES PARA UN ADECUADO CONTROL DE LA CARTERA.
- PREVENCIÓN, ADMINISTRACION Y GESTION.
- COMUNICACIÓN EXTERNA - ¿POR QUÉ NO PAGA EL CLIENTE?.
- COMUNICACIÓN INTERNA.
- MONITOREO DEL DESEMPEÑO.
- MEJORA CONTINUA: SYSTEMS PROBLEM LOG.

MANEJO DE LAS CUENTAS VENCIDAS

- LA META – COMPLETAR LA VENTA.
- LA PIRAMIDE INVERTIDA DE CLASIFICACION DE CLIENTES.
- IDENTIFICAR Y MANTENER LAS PERDIDAS AL MINIMO.
- ANALISIS DIARIO DE LAS CUENTAS POR COBRAR.
- ANTIGÜEDAD DE SALDOS - ¿QUIEN DEBE QUE?
- CDI – INDICE DE DIAS DE COBRO.
- MEDIOS DE COBRANZA

NEGOCIACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR

- RELACIONES HUMANAS.
- ¿QUE MOTIVA AL CLIENTE? .
- ELEMENTOS CLAVE EN LA NEGOCIACION.
- EL MODELO DE CUATRO PASOS.
- OTRAS TECNICAS APLICABLES.

DERECHO MERCANTIL

- ¿CUANDO INICIAR UN PROCESO JUDICIAL?
- TIPOS DE JUICIO .DOCUMENTOS BASE PARA EL COBRO JUDICIAL.
- EMBARGO, ENDOSO .PRESCRIPCION DE DOCUMENTOS.