



SEMINARIO – TALLER

Cobranza Efectiva

Como cobrar como un experto y seguir vendiendo.

CONTENIDO:

- La cobranza en la actualidad.
- Ventas vs Cobranzas... la batalla de siempre.
- Objetivos del departamento de Ventas y Cobranzas.
- Planificación
- Etapas en el Procedimiento de las Cobranzas
- La Comunicación no verbal
- Habilidades para escuchar, habilidades para preguntar.
- La programación neurolingüística en la cobranza
- Premisas para Negociar exitosamente.
- El manejo de la inteligencia emocional.
- El Teléfono como herramienta poderosa.
- Análisis de las razones por las cuales los clientes NO pagan.
- Talleres Prácticos.



Fecha: Viernes 10 de Diciembre del 2010

Lugar: Auditorio de AMCHAM Guayaquil; Av. Francisco de Orellana
Edificio Porta, Piso 6, Of. 5

Hora: 14h00 a 18h00

INVERSIÓN:

El valor normal por participante es de **\$ 79 + IVA**

El valor especial para clientes afiliados a la **Cámara Ecuatoriano Americana de Comercio** es de **\$ 45+ IVA** por participante

Incluye:

- Instructor Certificado
- Material de Trabajo
- Diploma