



Management Consulting Awards 2023.
Premio a la Mejor Empresa para el Desarrollo de Talento y
Gestión Empresarial.

Consultoría Especializada y Formación Gerencial



GESTIÓN EFICIENTE DE LA COBRANZA

Objetivos del Programa

La estrategia de cobranza define las acciones a aplicar y la coordinación de recursos a utilizar. La utilización de políticas e indicadores de desempeño son el marco a partir del cual podemos definir la estrategia de cobranza. Nos permitirán definir y estandarizar procesos, medirlos y controlarlos. La estrategia de cobranza permitirá apalancar la cobranza y hacerla efectiva.

Información General

 **Duración:** 15 horas académicas.  **Nivel:** Gerencial  **Idioma:** Español

 **Modalidad:** On Line  **Plataforma:** Zoom  **Fecha:** Del 15 al 19 de Febrero 2027

Importante: Las clases en vivo quedan grabadas y se comparten con los participantes para posteriores consultas en caso de no haber asistido en la hora programada. Cuando este sea el caso, el participante se comunica con el facilitador para exponer su situación y acordar detalles de recuperación de la actividad.

Contenido Programático

- ¿Qué es una estrategia de cobranza?
- 11 estrategias de cobranza
- Políticas de cobranza
- Aspectos legales de la cobranza
- Análisis predictivo y prevención de mora.
- La clasificación de deudores morosos
- Estrategias de negociación en la gestión de cobranzas
- Manejo de objeciones en la cobranza
- Cobranza digital y automatización de procesos.
- Psicología del pago y técnicas de persuasión.
- Uso de herramientas y software de gestión de cobranzas.

Cronograma de Clases

FECHA	VENEZUELA 	CHILE 	PANAMÁ  COLOMBIA  E.E.U.U. 	ESPAÑA 
15/02/2027	07:30 PM – 09:45 PM (19:30 – 21:45)	08:30 PM – 10:45 PM (20:30 – 22:45)	06:30 PM – 08:45 PM (18:30 – 20:45)	06:30 PM – 08:45 PM (18:30 – 20:45) HORA ESPAÑA
16/02/2027				
17/02/2027				
18/02/2027				
19/02/2027				

Pasos Previos para la Postulación e Inscripción en el Programa

- Llenar la Planilla de Inscripción, la cual deberá solicitar vía whatsapp al número de contacto con el que se ha comunicado.

Teléfonos de Contacto



(Sólo aplica para comunicación vía whatsapp)

VENEZUELA CHILE 	ESPAÑA PANAMÁ 	COLOMBIA EE.UU. 
+58 (424) 279.36.65 Lic. Amalys Atrache		+58 (414) 2790892 Lic. Ana Ojeda

- Una vez confirmada su participación, debe acordar con su asesor fecha y forma de pago.
- Entregar vía whatsapp al teléfono que corresponde a su país de procedencia el soporte de pago.

Facilitador: Mgs Sergio Sequera



Magister, Gerencia Empresarial

Especialista, Finanzas de Empresas

Licenciado en Administración, Mención Gerencia Empresarial

Consultor empresarial independiente en marketing, ventas, mejoramiento de procesos y sensibilización y desarrollo de gente.

Personal Brander.

Asesor en Endomarketing, Resiliencia, Inteligencia Emocional y Manejo Efectivo del Estrés. Business Coach. Docente Universitario. Conferencista Internacional. Practicante de PNL. Neuro Facilitador.

Inversión por participante: (REF) 75\$ + IVA (TASA BCV)

Deseamos acompañarles a solventar sus necesidades, su crecimiento personal y profesional con calidad, eficiencia, pasión e innovación

Amalys Atrache

DIRECTORA DE NEGOCIOS
ATRACHE CONSULTOR EMPRESARIAL