

Hacia una Cobranza Proactiva que genere resultados



De la incomodidad de cobrar al poder de negociar con confianza

En tiempos económicos complejos, **cobrar no es solo un trámite**: es una habilidad estratégica que define la salud financiera de la empresa y la relación con los clientes. Debemos cobrar, pero no perder a los clientes. Eso requiere del desarrollo de una estrategia adecuada, ajuste a un cronograma e inteligencia emocional en el trato con el pagador.

Nuestro programa enseña a los participantes a pasar de la **cobranza reactiva** a la **cobranza proactiva**, desarrollando seguridad, empatía y técnicas de negociación efectivas para lograr acuerdos que cuiden tanto la caja como la relación a largo plazo.



El desafío

Muchos colaboradores sienten incomodidad o culpa al cobrar.

Otros se enfrentan a clientes enojados o evasivos y no cuentan con las herramientas para manejar esas conversaciones. Esto no solo genera estrés, también impacta directamente en la liquidez y sostenibilidad del negocio.



La solución

El taller “**Hacias una Cobranza Proactiva que Genera Resultados**” entrega a los equipos técnicas prácticas de comunicación y negociación, estrategias para gestionar las emociones propias y las del cliente, y una nueva mirada: cobrar es ayudar al cliente a ordenar su compromiso.



Público objetivo

Ejecutivos de cobranza, administrativos, call centers, personal financiero y cualquier colaborador que deba gestionar pagos o acuerdos de cartera con clientes.

Beneficios para los participantes



Seguridad y confianza:

Superar la incomodidad de cobrar y transmitir calma al cliente.



Comunicación efectiva:

Hablar con asertividad y cercanía, construyendo confianza.



Negociación inteligente:

Detectar oportunidades, ofrecer alternativas y cerrar acuerdos.



Resultados concretos:

Acelerar pagos y reducir la morosidad, cuidando la relación.

Modalidad

En modalidad abierta: online sincrónico

4 sesiones de 2 hrs cada vez

Para grupos de empresas puede ser presencial – grupos reducidos



Módulos clave

Módulo 1 – Prepararse para cobrar

Gestión de emociones propias y del cliente frente a la cobranza. Paradigmas sobre el dinero. Excusas del deudor y cómo desmontarlas. Tipología de morosos. Argumentos para contrarrestarlos. Casos prácticos.

Módulo 2 – Medios de cobro

Uso del teléfono, cartas y mail de manera exitosa. Potenciar la eficacia mediante la sinergia de los medios de cobro. Métodos de reclamación sistemática, su planificación y ejecución.

Módulo 3 – Obtener un compromiso de pago

Construcción de una relación ganar-ganar. Técnicas de negociación aplicadas a la cobranza. Estrategias de cierre y compromisos de pago. Casos prácticos.

Módulo 4 – Comunicación eficaz

Comunicación asertiva y cercana. Uso de lenguaje positivo. Técnicas para clientes difíciles. Role playing y feedback.



CDP Capacitación, más de **25 años de experiencia** formando líderes y equipos,
Sabemos cómo llevar tu servicio al siguiente nivel.

No dejes que la morosidad frene tu negocio. Entrena a tu equipo y empieza a cobrar con confianza.

Escríbenos por WhatsApp: **+56 9 3944 5804**

Más información en: www.cdpcapacitacion.cl



CONOCER DA PODER



SUCCESS IN SALES
Piensa, Actúa, Vende!



Maestría Comercial



Domina cada jugada comercial.

No importa en qué etapa de tu carrera estés, siempre hay espacio para crecer y reforzar tus habilidades de ventas. Este programa de mentoría te entrega un **método probado** y **sistemático** para controlar tu pipeline, adquirir nuevos clientes y cerrar negocios de mayor valor.

Con más de 25 años de experiencia en capacitación comercial, te acompañamos a **planificar tus movimientos**, **negociar con confianza** y **dominar tu proceso de ventas**.



El desafío

En mercados competitivos, muchos vendedores improvisan o dependen solo de su estilo personal. Esto genera pérdida de oportunidades, negociaciones débiles y un pipeline sin rumbo. **Hoy la venta es un proceso que une la intuición con la preparación y la IA es un aliado fundamental.**



La solución

Nuestro programa te enseña a **planificar estratégicamente cada cuenta, prospectar de forma inteligente y acompañar el ritmo del cliente con técnicas consultivas de alto impacto**. Así podrás asegurar cierres efectivos y relaciones comerciales sólidas.

Los ejecutivos que siguen la sistemática propuesta aumentan 40% sus cierres de ventas comprobado.



Público objetivo

Ejecutivos comerciales, KAMs, supervisores y todo profesional de venta avanzada que quiera **eleva su nivel de ventas B2B** y ganar negocios con planificación, metodología y mentalidad de alto rendimiento.

Convierte este fin de año en tu mejor jugada: potencia tus ventas hoy y empieza el próximo con ventaja.

Escríbenos por WhatsApp: +56 9 3944 5804

Más información en: www.cdpcapitacion.cl



CONOCER DA PODER

Beneficios para los participantes



Seguridad y confianza:

Aprender a **planificar y controlar el pipeline** con visión estratégica.



Comunicación efectiva:

Diseñar un **plan de cuentas** efectivo para generar negocios rentables.



Negociación inteligente:

Manejar con seguridad cada **etapa de la venta** indagación, demostración, manejo de objeciones, cierre y seguimiento.



Resultados concretos:

Incorporar una **mentalidad ganadora** que combina planificación, resiliencia y acción.

Modalidad

En modalidad abierta: online sincrónico 4 sesiones de 2 hs cada vez

Para grupos de empresas puede ser presencial – grupos reducidos



Módulos clave

Primera Parte – Planificar para elegir a quién vender

- Dominio del pipeline de ventas.
- Método de Plan de Cuentas: información clave y generación de negocios.
- Mapeo de cliente y equipos de cuenta.
- Estrategia de relacionamiento con influenciadores, decisores y usuarios.
- Definición de empresas prioritarias para atacar, relacionar y profundizar.

Segunda Parte – Vender acompañando al Cliente

- Modelo decisional del cliente.
- Etapas: Indagación, Demostración, Manejo de dudas, Cierre y Seguimiento.
- Planificación de una negociación: guía y práctica.
- Desarrollo de Skills de vendedores exitosos.

Cierre – Plan de Acción

- Entregable: Plan de acción para los próximos 3 meses.



CDP Capacitación, más de **25 años de experiencia** formando líderes y equipos,
Sabemos cómo llevar tu servicio al siguiente nivel.

Convierte este fin de año en tu mejor jugada: potencia tus ventas hoy y empieza el próximo con ventaja.

Escríbenos por WhatsApp: +56 9 3944 5804

Más información en: www.cdpcapacitacion.cl



CONOCER DA PODER