



EL ARTE DE LA COBRANZA Y LA NEGOCIACIÓN

"NO LUCHES CONTRA EL DEUDOR, CONDUCELO"
NO MAS CLIENTES MOROSOS

OBJETIVO:

Brindar a los asistentes las herramientas que al momento de negociar y dirigir la estrategia de cobranza para obtener resultados ganar/ganar. Desarrollamos habilidades específicas de acuerdo al proceso de cobranza adecuado para la empresa y en observancia del tipo de cliente con el que tratan.

DIRIGIDO A:

Directivos, Ejecutivos de Cobranza, Gerentes, Vendedores, supervisores de equipos, coordinadores y empresarios

BENEFICIOS:



Crear climas favorables a la creatividad, el compromiso y la implicación.



Se convierte en un líder-coach de su equipo.



Generar equipos de alto rendimiento.



Aumenta la productividad y motivación de su equipo.



Aumenta su seguridad y autoconfianza

LÍDER COACH

- Liderazgo y la cultura Organizacional.
- Creencias y Principios Retos del Coach.
- La Relación entre Liderazgo y Coaching.
- ¿Por qué un Líder Coach es Adecuado Hoy?
- El Líder Coach y sus Herramientas.
Las ocho competencias del líder coach.
- Características de un Líder Coach.
- ¿Cómo Conseguir un Equipo de Alto Rendimiento?



MÓDULO 3 LIDERAZGO 5.0 GENERACIONAL

- Distinguiendo a las generaciones (old baby boomers, Young baby boomers, generación x, millenials).
- Las organizaciones como un espacio relacional y la herramienta del coaching de equipos.
- Dinamicas para la formación de equipos transversales.
- Mi habilidad para construir equipos.



MÓDULO 4 COACHING DE EQUIPOS

- Principios para la Integración de Equipos.
- El Coaching de Equipos y la Cultura de Empresa.
- Meta Modelos de Comunicación en los Equipos.
- Instrumentos Estructurales del Coaching de Equipos.
- Coaching de Equipos de Alto Rendimiento.