



Cobranza Estratégica

para Clientes Corporativos



MARÍA ISABEL ORDÓÑEZ CORREA

Ejecutiva con más de 25 años de experiencia en Gerencia General, Dirección de Proyectos y Operaciones Comerciales en empresas Petroleras y de Automatización de Procesos Industriales. Amplia experiencia desarrollando e implementando nuevos y flexibles Modelos de Negocio adaptados a mercados emergentes latinoamericanos con alcance regional y soporte de oficinas globales en escenarios de cambios continuos.

Líder Estratégico de negocios dirigiendo iniciativas comerciales en entornos de alto riesgo geopolítico, logrando la Reducción de Costos, Excelencia en la Ejecución de Proyectos, Optimización de la Cadena de Suministro, Rentabilidad, Optimización de la Gestión de Activos para Disminuir la Exposición al Riesgo, manteniendo la Fidelidad del Cliente. Flexible y proactiva en ambientes multinacionales y organizaciones matriciales. Alto dominio de Competencias en Finanzas, Liderazgo, Talento Humano, Facilitación, Coaching, Servicio al Cliente, Ventas Consultativas. Manejo de la ambigüedad y el cambio.

¿POR QUÉ INSCRIBIRTE?

Uno de los factores de éxito, y en algunos casos de sobrevivencia, de las organizaciones es el manejo eficiente de la liquidez. Las Cuentas por Cobrar de mayor monto y complejidad corresponden a clientes claves, cumpliendo el sencillo Principio de Pareto: el 80% de la deuda está concentrada en el 20% de los clientes.

Dirigido a gerentes generales, gerentes de áreas, profesionales de ventas, operaciones, crédito, finanzas, que trabajan en empresas cuyos clientes son corporaciones públicas o privadas de gran tamaño nacionales y globales.

PROMESA DEL TALLER

Este taller facilitara al participante adquirir las habilidades y competencias que le permitan optimizar el ciclo de las Cuentas por Cobrar a Clientes Corporativos, claves para mantener y mejorar el flujo de efectivo de la empresa.

Durante el curso el participante desarrollara procesos de análisis, toma de decisiones y evaluación de escenarios con un enfoque multifuncional y de mejoramiento de procesos, que le permitan generar estrategias para asegurar el éxito de la cobranza y por tanto, soportar el crecimiento en ventas y rentabilidad.



Curso de 8 hrs
Taller de 16 hrs

< SYLLABUS >

I. Cobranza Tradicional:

Es Asunto del Departamento de Cuentas por Cobrar.

II. Equipo Multifuncional,

Regional y Multinacional.

III. Ambiente Macroeconómico,

Mercado.

IV. Cliente: productos y servicios,

cadena de suministro, ventas, rentabilidad, liquidez, clientes, proveedores, personal, inversiones, dirección, ejecutivos claves, compras, contratación, operaciones, cuentas por pagar.

V. Empresa: productos y servicios,

cadena de suministro, ventas, rentabilidad, liquidez, procesos, personal, servicio al cliente, tecnología, estrategia comercial, operaciones, legal, cuentas por cobrar, aliados.

VI. Definición de la Oportunidad:

Objetivos.

VII. Análisis de Riesgos

VIII. Análisis de las Causas.

**Método de los 5 Por Qué.
Diagrama de Causa - Efecto.
Identificar Causas Raiz.**

IX. Definición de Iniciativas con

Acciones Correctivas de Largo Plazo.

X. Operacionalización,

**Implementación,
Indicadores.**

XI. Seguimiento y Control.

XII. Reconocimiento al Equipo.

CURSOS RELACIONADOS ✓



Neuromarketing



Gamification

< NUESTRAS INSTALACIONES >



< ¡CONTÁCTANOS! >

(55) 4738 4242 informes@21stacademy.com

 21stacademy

 21st-academy

 21stacademymx

www.21stacademy.com