



Taller: “Análisis del Ciclo de Venta-Cobranza-Recuperación de Cartera”

Objetivo y Alcance

A través de este taller, los/as participantes conocen e identifican las principales etapas en el proceso de venta, así como la administración y recuperación de la cartera. El/la participante aprende a identificar y establecer los errores más comunes en el proceso de venta que generan cartera vencida y morosidad de la misma.

Se presentan las situaciones y prácticas más comunes de los/as vendedores/as que tienden a interferir con la recuperación de la cartera y se muestra cómo se complementa el enfoque comercial con los aspectos legal y financiero.

El taller se adecua a empleados/as o ejecutivos/as cuya función se relaciona con las ventas y recuperación de cartera.

Duración

La duración del taller es de seis horas divididas en dos sesiones de tres horas cada una en días diferentes.

Descripción del Taller

Se presentan los siguientes temas:

1. Introducción a las ventas
2. Entendiendo el proceso de ventas
3. Los pasos básicos del proceso de ventas
4. El ciclo financiero de las ventas



5. Administración de la cartera y cobranza
6. Recuperación de cartera
7. Caso práctico

Dinámica del Taller

El taller se conduce de una manera interactiva. En éste se proyecta una presentación con las técnicas y herramientas efectivas, misma que es preparada por **Bravado**. El expositor interactúa continuamente con los/as asistentes a manera de hacer más dinámica y ligera la plática plenaria.

Requerimientos para el Taller

Los siguientes elementos se requieren para hacer efectiva la plática plenaria:

- Auditorio o foro para alojar a los/as participantes
- Pantalla y cañón para proyectar la presentación
- Micrófono de solapa inalámbrico para el expositor para permitir su desplazamiento a lo largo del escenario