



INFORMACIÓN GENERAL

Duración	12 horas	
Fecha y horario	Viernes 16 y Sábado 17 de Mayo de 2008 Viernes 09:30 a 13:30 y 15:00 a 19:00 hrs. Incluye almuerzo y coffee - break. Sábado 09:00 a 13:00 hrs.	
Lugar	Auditorio IRADE, Chacabuco # 278, Concepción	
Certificado	Se otorgará certificado de asistencia de IRADE a quienes asistan a un mínimo del 80 % de las horas de clases programadas.	
Valor	Socios IRADE	\$ 110.000.-
	No Socios	\$ 138.000.-
Plazo límite de inscripción	Miércoles 14 de Mayo de 2008	
Nombre OTEC	IRADE - Capacitación Ltda.	
RUT OTEC	76.593.170-3	
Código Sence	12.37.7734.95	

INSCRIPCIONES Y CONSULTAS

- ☐ Teléfono : (41) – 2747405
- ☐ Fax : (41) – 2747401
- ☐ E-mail : capacitacion@irade.cl
- ☐ Inscripciones : Sra. Claudia Jaña V.
- ☐ Sitio Web : www.irade.cl



La anulación de una inscripción deberá ser comunicada a IRADE hasta 2 días hábiles antes del inicio del programa. De otro modo se considerará que la persona asistirá normalmente, procediéndose a la facturación respectiva.



Seminario
CRÉDITO Y COBRANZA:
Técnicas de
Administración Efectiva
Viernes 16 y Sábado 17 de Mayo de 2008

■ ■ ■ OBJETIVOS

El Seminario tiene por objetivo brindar los elementos conceptuales y prácticos necesarios para implementar y/o potenciar la gestión de crédito y cobranza que realizan las empresas a través de diversos medios y mecanismos.

Dicha gestión se plantea a partir de un enfoque de marketing que permita compatibilizar los diversos intereses que convergen a las instancias comerciales del negocio.

■ ■ ■ CONTENIDOS

1. Soporte organizacional y funcional del Departamento de Crédito y Cobranzas

- El crédito como un servicio
- El valor económico y financiero del cliente
- Objetivos del departamento de crédito
- Funciones del Depto. de crédito
- Conocimiento de las condiciones de venta
- Proceso de evaluación y concesión de crédito (líneas de crédito)
- Responsabilidad del departamento
- Política de riesgos

2. Gestión de cobros

- Fichero maestro de clientes
- Política de cobros
- Circuitos de cobro
- Los medios de cobro
- Control de cobros
- Gestión de cobros

3. Gestión de impagos y la negociación con morosos

- Conceptos generales y técnicas de gestión de impagados
- Acciones a emprender
- Recuperación de impagados y morosos

4. Principios básicos referidos a:

- Percepción
- Comunicación
- Servicio post-venta
- Administración de desacuerdos
- Negociación (Aspectos prácticos de la negociación)



■ ■ ■ DIRIGIDO A

Ha sido diseñado para Ejecutivos, Jefaturas, Encargados y/o Asistentes del Área de Administración y Finanzas (Crédito, Cobranza y Tesorería), así como también a Ejecutivos y/o Encargados de Comercialización.

Los participantes reciben un completo manual con los contenidos y casos prácticos a revisar.

Relator



Juan Gabriel Fuenzalida Luque

- Master en Dirección de Administración y Finanzas (IDE-CESEM, España).
- Diplomado en Gestión y Estrategia Financiera, Universidad de Chile.
- Contador Público y Contador Auditor, Universidad de Santiago de Chile
- 21 años de experiencia académica en Instituciones Estatales y Privadas como profesor titular y examinador en áreas de administración y finanzas.
- Relator de seminarios de extensión.
- Se ha desempeñado como ejecutivo en áreas de administración y finanzas en empresas industriales, comerciales y de servicios, específicamente en áreas de Dirección, Inversiones, Tesorería, Crédito y Cobranzas.
- Consultor Asociado de CIS Consultores.
- Director Ejecutivo de Leverage Consultores Ltda.