



CURSO 16:

FUNDAMENTOS ESTRATEGICOS DE CRÉDITO Y COBRANZA A GOBIERNO



CURSO 16: Fundamentos estratégicos de crédito y cobranza a gobierno con técnicas efectivas para la recuperación de pagos gubernamentales.

Objetivo: Proveer a los participantes los conocimientos, habilidades y herramientas necesarias para gestionar de manera efectiva el crédito y las cobranzas en el sector público, garantizando una recuperación eficiente de pagos y el cumplimiento de normativas gubernamentales.

El curso abordará desde la evaluación de solvencia y la emisión de facturas hasta las estrategias de comunicación y negociación, incluyendo acciones preventivas y el uso de tecnologías avanzadas para optimizar los procesos de cobranza.

Personal Objetivo del Curso: Directores Financieros (CFOs), responsables de la gestión financiera general de la empresa y la toma de decisiones estratégicas sobre crédito y cobranza. Gerentes de Crédito y Cobranza para establecer políticas y asegurar el cumplimiento.

Directores de Ventas y Comercialización: Necesitan comprender las políticas de crédito y cobranzas para alinearlas con las estrategias de ventas y clientes. Gestores de Cobranzas: Directamente involucrados en la comunicación y negociación con las dependencias gubernamentales para la recuperación de pagos. Especialistas en Facturación: Responsables de la emisión precisa y oportuna de facturas y la gestión de la documentación requerida.

Método: Diseñado para cursarse en 10 sesiones de 2 horas cada una hasta completar 20 horas efectivas en grupos de 10 personas.

Módulo 1: Introducción al Crédito y Cobranzas

1. Conceptos Básicos de Crédito y Cobranzas

- Definición y objetivos del crédito.
- Importancia de la gestión de cobranzas.
- Diferencias entre crédito y cobranzas en el sector privado y público.

2. Características del Sector Público

- Estructura de las dependencias gubernamentales.
- Presupuestos y ciclos fiscales del sector público.
- Normativas y regulaciones aplicables a la contratación y pagos en el sector público.

Módulo 2: Evaluación y Otorgamiento de Crédito

1. Análisis de Solvencia del Sector Público

- Herramientas y técnicas para evaluar la solvencia de las dependencias gubernamentales.
- Fuentes de información y datos relevantes.
- Indicadores clave de solvencia y riesgo.

2. Políticas de Crédito para el Sector Público

- Definición de criterios y condiciones de crédito.
- Límites de crédito y plazos de pago.
- Inclusión de cláusulas contractuales específicas para el sector público.

Módulo 3: Facturación y Documentación

1. Proceso de Facturación

- a) Emisión de facturas: requisitos y mejores prácticas.
- b) Documentación necesaria para la facturación al sector público.
- c) Cumplimiento de normativas y regulaciones.

2. Seguimiento y Registro de Facturas

- a) Registro y seguimiento de facturas emitidas.
- b) Importancia de la precisión y el control documental.
- c) Tecnológicas para la gestión de facturación.

Módulo 4: Estrategias de Cobranza

1. Planificación de la Cobranza

- a) Desarrollo de un plan de cobranza específico para el sector público.
- b) Fases y etapas del proceso de cobranza.
- c) Definición de roles y responsabilidades.

2. Estrategias de Comunicación

- a) Técnicas de comunicación efectiva con dependencias gubernamentales
- b) Uso de recordatorios y seguimientos formales
- c) Manejo de objeciones y resolución de conflictos

Módulo 5: Acciones Preventivas

1. Prevención de Impagos

- a) Identificación de señales de alerta y riesgos.
- b) Implementación de medidas preventivas.
- c) Monitoreo continuo y evaluación de cuentas.

2. Negociación y Resolución de Disputas

- a) Negociación efectiva con funcionarios públicos.
- b) Estrategias para la resolución amistosa de disputas.
- c) Procedimientos para escalar casos difíciles.

Módulo 6: Herramientas Tecnológicas

1. Sistemas de Gestión de Crédito y Cobranzas

- a) Beneficios de los sistemas ERP y CRM.
- b) Implementación y uso de herramientas tecnológicas.
- c) Automatización de procesos de seguimiento y recordatorio.

2. Portal de Pagos y Métodos Electrónicos

- a) Implementación de portales de pago en línea.
- b) Diversidad de métodos de pago aceptados.
- c) Beneficios de la digitalización de pagos.

Módulo 7: Monitoreo y Evaluación

1. Indicadores de Desempeño (KPIs)

- a) Definición y seguimiento de KPIs relevantes.
- b) Análisis de datos y toma de decisiones informadas.
- c) Ajuste de estrategias basadas en el rendimiento.

2. Informes y Reuniones de Revisión

- a) Elaboración de informes de desempeño.
- b) Revisión periódica y análisis de resultados.
- c) Mejora continua y ajustes de políticas.

Módulo 8: Capacitación y Desarrollo del Personal

1. Capacitación Continua

- a) Programas de formación y actualización constante.
- b) Desarrollo de habilidades blandas y técnicas.
- c) Importancia de la capacitación en la gestión de cobranzas.

2. Desarrollo de Competencias

- a) Competencias clave para la cobranza en el sector público.
- b) Evaluación y desarrollo de habilidades de comunicación y negociación.
- c) Técnicas de resolución de conflictos.

Módulo 9: Casos Prácticos y Talleres

1. Análisis de Casos Reales

- a) Estudio de casos de éxito y fracaso en la cobranza al sector público.
- b) Discusión y análisis de lecciones aprendidas.
- c) Aplicación de teorías y estrategias en casos prácticos.

2. Talleres Prácticos

- a) Simulaciones de escenarios de cobranza.
- b) Role-playing y ejercicios de negociación.
- c) Resolución de problemas y toma de decisiones en tiempo real.

Módulo 10: Conclusiones y Mejora Continua

1. Resumen del Curso

- a) Repaso de conceptos clave y estrategias aprendidas.
- b) Evaluación del conocimiento adquirido.

2. Plan de Acción

- a) Plan de acción personalizado para cada participante.
- b) Mejoras y ajustes en la práctica diaria.
- c) Compromiso con la mejora continua y el desarrollo.

