

CURSO:

**GESTIÓN DE
COBRANZAS
EFECTIVAS**



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Del 23 al 29 de abril de 2026

Sesiones: jueves, viernes, martes y miércoles.

Horario: De 19:00 - 21:00 hrs.

Modalidad: Online.

Inversión: 750 Bs.-

Contacto: Ronie Krukliis

Telf. 3464000 (int. 218)

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVO DEL CURSO

El taller busca potenciar habilidades y entregar herramientas para lograr cobranzas efectivas; incrementando el nivel de desempeño en cada intervención, desarrollando una mejor comunicación, técnicas de negociación y la implementación de pasos fáciles que garanticen el retorno de esas deudas morosas que afectan la liquidez de la organización.

A su vez, se compartirán conocimientos y herramientas de aplicación práctica que potencien sus habilidades de comunicación, interacción, escucha, asertividad y retroalimentación (basados en la P.N.L. y la INTELIGENCIA EMOCIONAL) para lograr cobranzas efectivas que no sólo busquen recuperar dinero “a cualquier costo”, sino preservar una relación comercial rentable.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Gestores/as de cobranza (junior, semi senior y senior). Ejecutivos/as de crédito y cobranzas. Asesores comerciales con responsabilidad de seguimiento de pagos. Personal administrativo que interactúa con clientes morosos.

Jefes y supervisores de cobranzas. Líderes de áreas comerciales y financieras.

METODOLOGÍA

- Sesiones presenciales: Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.
- Actividades posteriores a las Sesiones: Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo. Análisis de casos. Autodiagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

CURSO:

GESTIÓN DE COBRANZAS EFECTIVAS



GESTIÓN EMPRESARIAL

CERTIFICACIÓN

En respuesta a la era de la Transformación Digital, integramos las credenciales digitales con tecnología Blockchain en el reconocimiento de logros adquiridos por los participantes de nuestras capacitaciones de Educación Continua, destacándonos como pioneros en Bolivia.

Este curso ofrece un certificado digital de asistencia con tecnología Blockchain que reconoce las habilidades y conocimientos adquiridos; para obtenerlo, es necesario completar el curso cumpliendo con el requisito de una asistencia mínima del 80%.

Este tiene las siguientes características:

- **Metadatos Integrados:** Cada credencial digital contiene datos que describen la información clave sobre la certificación, incluyendo los criterios de otorgamiento.
- **Tecnología Blockchain:** Esta tecnología proporciona un registro inmutable y seguro de cada credencial emitida, lo que impide su falsificación o alteración.
- **Verificación en tiempo real:** Puede ser verificada en tiempo real a través de un enlace web o un código QR.
- **Socialización:** El titular puede compartir sus credenciales directamente en plataformas profesionales como LinkedIn, en redes sociales o incluirlas en sus firmas de correo electrónico.

CONTENIDO

Módulo 1 | Diagnóstico y Estrategia de Mercado

- Realidad del mercado boliviano y su impacto en la cobranza.
- Errores comunes en contextos de liquidez restringida.
- Segmentación y priorización de cartera.
- Enfoque estratégico según riesgo y oportunidad.

Resultado: criterio para decidir dónde y cómo cobrar.

Módulo 2 | El SER del Cobrador Asesor

CURSO:

**GESTIÓN DE
COBRANZAS
EFECTIVAS**



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Rol estratégico del cobrador en la liquidez del negocio.
- Mentalidad correcta para cobrar sin deteriorar relaciones.
- Inteligencia emocional aplicada a cobranzas.
- PNL para influir, generar responsabilidad y compromiso.

Resultado: control emocional y posicionamiento profesional.

Módulo 3 | El HACER: Comunicación y Técnicas

- Comunicación efectiva y rapport en cobranza.
- Perfiles de deudores y abordajes diferenciados.
- Técnicas de negociación y cierre de compromisos.
- Identificación de los principales enemigos de la cobranza.

Resultado: guiones y técnicas aplicables de inmediato.

Módulo 4 | Estrategias, Seguimiento y Disciplina

- Diseño de estrategias de cobranza por segmento.
- Seguimiento, registro y confirmación de acuerdos.
- Indicadores básicos de gestión y control.
- Construcción de rutinas de cobranza efectivas.

Resultado: método simple, replicable y sostenible.

“La cobranza efectiva no es presionar más, es pensar mejor, comunicar con claridad y sostener la disciplina.”

INSTRUCTOR

Jorge Luis Ramírez Benítez

CURSO:

**GESTIÓN DE
COBRANZAS
EFECTIVAS**



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Es consultor, facilitador, coach de resultados e instructor de capacitación empresarial con más de 15 años de trayectoria.
- Imparte workshop, talleres y conferencias en áreas tanto de Desarrollo Personal como de Desarrollo Profesional y Organizacional. Especialista en Liderazgo, Equipos, Ventas, Marketing y Experiencia del Cliente.
- En su trayectoria profesional se destacan la consultoría, el asesoramiento y capacitación a diversas empresas de distintos rubros. Estas actividades le han permitido compartir sus conocimientos y experiencias con cientos de personas, tanto jóvenes como adultos.
- Mentor certificado por KOGA PY para acompañamiento a emprendedores y startup en Paraguay. Speaker Coach y especialista en Storytelling.
- Docente de la SINAFOCAL para desarrollo de liderazgo, habilidades comerciales y emprendedurismo, en proyectos de impacto social y económico.
- Es Ingeniero Comercial de la Universidad Americana de Asunción Paraguay. Tiene estudios en Alta Gerencia para Dirección de Ventas y Marketing de la World Sales Academy (NY-USA); formación como Coach Profesional de Resultados (Lambent-Inglaterra), Coaching de Equipos Outdoor (BA-ARG) y Practitioner BELBIN (BELBIN SPAIN)
- Director de Talentum Paraguay S.A.
- Su doctrina es trabajar con pasión. Padre, esposo, emprendedor, deportista y amante de la naturaleza.