



10
FEVEREIRO

CURSO DE TELECOBRANÇA

COMO COBRAR CLIENTES INADIMPLENTES

SÃO PAULO - COM MÁRCIO MIRANDA

www.WORKSHOP.com.br/telecobranca

(11) 3280-5464

APRENDA A RECEBER DE QUEM LHE DEVE

Este **Curso Presencial** vai mostrar tudo o que é preciso para que qualquer pessoa consiga cobrar e receber de forma rápida e eficaz.

Este é o curso ideal para quem tem uma pequena ou média empresa, ou ainda, que seja um profissional liberal, e precise treinar um funcionário para fazer as cobranças dos inadimplentes de forma profissional. Muito dinheiro é perdido através de cobranças efetuadas por colaboradores despreparados, que não chegam a receber ou pior ainda, ofendem e perdem o cliente.

COMO FUNCIONA

O **workshop** é **prático**, com situações reais encontradas na hora de fazer uma cobrança. Durante o curso o participante vai dar sua opinião em várias votações de como seria o procedimento correto e também fará 3 simulações de cobrança. Usamos o vídeo para gravar as Simulações, exibir e comentar cada uma delas de forma detalhada.

Estas técnicas foram desenvolvidas na prática por **Márcio Miranda**, um dos maiores especialistas brasileiros em negociação. Elas funcionam porque são reais e testadas no dia-a-dia.

alto grau de retenção

CURSO PRÁTICO E OBJETIVO

Com este **CURSO AVANÇADO DE TELECOBRANÇA**, qualquer pessoa pode se transformar num cobrador que recupera a dívida que está em atraso – e muitas vezes, até mesmo considerada perdida.

Não é justo você prestar um serviço ou vender algum produto e não receber por isso! Este curso foi elaborado para você que está vivendo essa situação e precisa reverter rapidamente o cenário para não ter seu fluxo de caixa prejudicado – e pior ainda – eventualmente se tornar um inadimplente porque deixou de receber e com isso não consegue honrar seus próprios compromissos.

O QUE VOCÊ VAI APRENDER:

✔ *cobrança sem erros...*

Conheça os 5 erros mais comuns cometidos por quem não está preparado para cobrar pelo telefone.

✔ *técnicas práticas...*

Você vai aprender as 10 melhores técnicas de negociação para não perder tempo e dinheiro.

✔ *cobrança por email...*

Conheça os principais modelos de e-mails que devem ser enviados antes e durante a cobrança.

✔ *desculpas...*

Você vai conhecer as desculpas mais frequentes e aprender como lidar com cada uma.

e muito mais...

O QUE MAIS VOCÊ VAI APRENDER...



- > Conheça as principais desculpas
- > Sinais emitidos por clientes que não pagam
- > Use redes sociais para encontrar devedores
- > Saiba quando parcelar a dívida
- > Como persuadir o devedor a lhe pagar
- > Vai receber quem cobrar mais - persistência
- > Técnica da "autoridade maior"
- > Técnica de Negociação do "Bode"
- > Técnica da Negociação "Primeira Oferta"
- > Promessa x cheque x boleto
- > Conheça o perfil dos devedores
- > Necessidade de cobrar e receber
- > Política de Crédito
- > Perfil ideal de quem vai efetuar a cobrança
- > O que evitar ao fazer suas cobranças
- > Todas as técnicas de cobrança por telefone
- > Os cuidados que o cobrador deve ter
- > A sequência ideal para efetuar a cobrança
- > Exemplos Práticos de cobrança por telefone
- > Um roteiro para você planejar antes de ligar
- > Tipos de perguntas que devem ser feitas
- > Como cobrar, receber e manter o cliente

“

**...ao participar
do Curso você
ainda vai receber
um excelente e
completo
MATERIAL
DIDÁTICO**

24 Lições quinzenais

Você receberá por email durante um ano, 24 lições elaboradas por Márcio Miranda que vão lhe manter sempre atualizado e bem preparado.

Livro Eletrônico

MANUAL DE NEGOCIAÇÃO

Este livro fornece as ferramentas necessárias para que você se torne um grande negociador. As idéias apresentadas são práticas e podem ser colocadas em ação imediatamente.

Ensino Continuado à Distância

Cada participante terá acesso a um moderno sistema de capacitação online durante 1 ano com dezenas de cursos em vídeos, dezenas de áudios, testes, com os temas:

- Telecobrança
 - Negociação
 - Influência e Persuasão
 - Como superar as Objeções
 - Como lidar com um cliente difícil
 - Como aumentar sua produtividade
- ...e muito mais!



MÁRCIO MIRANDA

PALESTRANTE E NEGOCIADOR

Márcio Miranda tem uma maneira prática ao abordar o tema **Negociação e Cobranças**. Seus exemplos são fruto de sua experiência como negociador tarimbado, que fez com que Márcio Miranda fosse convidado para ser comentarista do programa **Pequenas Empresas da TV Globo**.

Márcio é um profissional dinâmico e experiente, já tendo treinado todo o setor de cobranças de um grande banco internacional. É autor de **5 livros sobre Negociação, Manual de Telecobrança, 10 cursos online e 49 dvd's de negociação**. É comentarista da rádio JovemPan, com boletins diários sobre negociação. **Linguagem prática, simples e com resultados garantidos para sua empresa.**

Investimento

- Primeiro Lote

R\$ 1500,00

- Segundo Lote

R\$ 1800,00

- Terceiro Lote

R\$ 2300,00

