CURSO PREMIUM 04

Cartera, crédito y cobranza profesional

Cuida el flujo y la relación con comunicación clara, oportuna y documentada.

CARTERA · CRÉDITO · SEGUIMIENTO

BIOQUIM AGRO

Capacitación para crecer con clientes y cultivos

La cobranza empieza antes de vender a crédito

PREVENCIÓN 01

CONOCE

identidad y operación del cliente

PREVENCIÓN 02

ACUERDA

límite, plazo y responsables

PREVENCIÓN 03

DOCUMENTA

pedido, entrega y comprobantes

PREVENCIÓN 04

REVISA

vencimientos y señales tempranas

Claridad al inicio evita conversaciones difíciles después.

Opera una rutina sencilla de cartera

Detectar a tiempo es más eficaz que esperar a que el saldo crezca.

1

Anticipa

revisa próximos vencimientos

→

2

Contacta

confirma recepción y fecha

→

3

Registra

acuerdo, evidencia y compromiso

→

4

Escala

activa proceso según política

Mantén un tono profesional, factual y consistente en cada contacto.

Segmenta la cartera por acción necesaria

ESTADO 01

POR VENCER

confirmar programación

ESTADO 02

VENCIDA

aclarar motivo y compromiso

ESTADO 03

EN DISPUTA

conciliar pedido, entrega o factura

ESTADO 04

PROMESA

verificar abono y actualizar saldo

Cada estado requiere una acción y una fecha de siguiente revisión.

Una conversación de cobro clara y respetuosa

1

Hecho

“La factura vence el…”

2

Pregunta

“¿Está programado el pago?”

3

Acuerdo

monto y fecha confirmados

4

Cierre

envío de datos y recordatorio

Describe hechos, escucha la causa y confirma un compromiso verificable.

Resuelve diferencias antes de intensificar el cobro

VALIDACIÓN 01

Factura

importe, fecha y referencia

VALIDACIÓN 02

Entrega

acuse, evidencia y devolución

VALIDACIÓN 03

Aplicación

abono, nota o conciliación

VALIDACIÓN 04

Responsable

área y fecha de resolución

Corrige el dato o reconoce el saldo: no mezcles ambos procesos.

Mide la cartera para anticipar riesgos

INDICADOR 01

Saldo vencido

monto y antigüedad

INDICADOR 02

Promesas cumplidas

seguimiento a compromisos

INDICADOR 03

Disputas abiertas

tiempo de resolución

INDICADOR 04

Concentración

exposición por cliente/segmento

Revisa tendencias y define acciones responsables, no solo reportes de saldo.

De la conversación al crecimiento compartido

01

Diagnostica

entiende el cultivo y el negocio

02

Propón

conecta solución, valor y margen

03

Acuerda

define responsable, fecha y siguiente paso

04

Da seguimiento

mide resultado y construye confianza

REGLA DE ORO

Promete solo lo que puedes respaldar.

Registra acuerdos y usa información del cliente únicamente para el propósito comercial autorizado.

Cobrar con profesionalismo es dar seguimiento al acuerdo, con respeto y constancia.