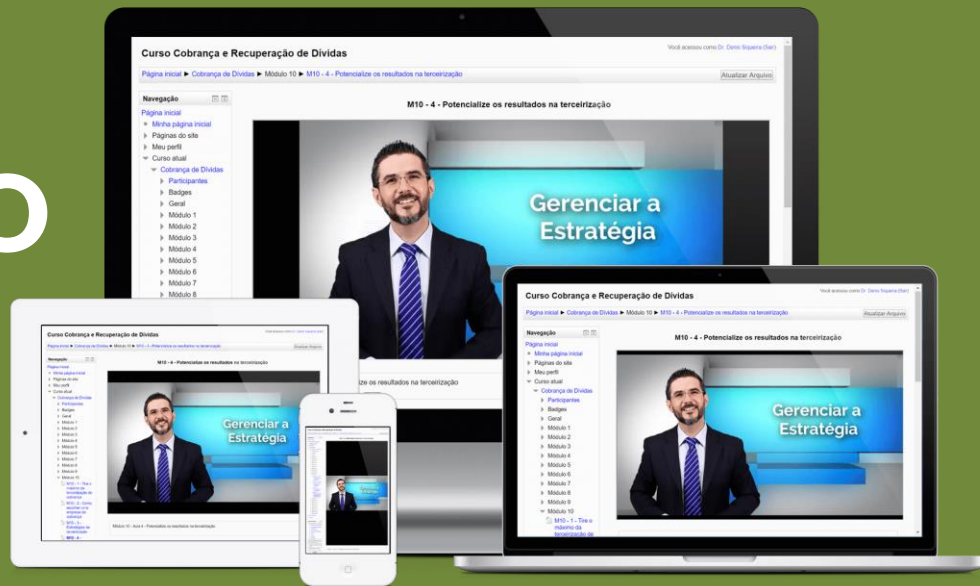


CURSO AVANÇADO DE COBRANÇA E RECUPERAÇÃO DE CRÉDITOS

Dr. Denis Siqueira

FAZER MATRÍCULA



O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 1 - ENTENDENDO A INADIMPLÊNCIA

No primeiro Módulo vamos estudar o que é a inadimplência, porque ela existe, a relação entre inadimplência e vendas a prazo, porque cobramos, porque o cliente não paga, quais são as causas da inadimplência e quais são as estatísticas da inadimplência no mercado.

- ✓ M1 - 0 - Orientações iniciais
- ✓ M1 - 1 - Entendendo a inadimplência
- ✓ M1 - 2 - Por que cobramos
- ✓ M1 - 3 - Números da inadimplência
- ✓ M1 - Resumo
- ✓ M1 - Debates do módulo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 2 - CONHEÇA O PERFIL DO MAU PAGADOR

No Módulo dois você vai conhecer o perfil do mau pagador, saber distinguir os tipos de devedores, conhecer as reações do devedor, e entender o poder da informação na cobrança de dívidas.

- ✓ M2 - 1 - Conheça o perfil do mau pagador
- ✓ M2 - 2 - Aonde buscar informações do Devedor
- ✓ M2 - 3 - O que você precisa saber do devedor
- ✓ M2 - 4 - O relacionamento comercial com o devedor
- ✓ M2 - 5 - Tipos de devedores
- ✓ M2 - 6 - O devedor que não Pode Pagar
- ✓ M2 - 7 - O devedor que não Quer Pagar
- ✓ M2 - Resumo
- ✓ M2 - Debates do módulo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 3 - A GESTÃO DE RISCO DE CRÉDITO E A COBRANÇA

Já no Módulo três você vai aprender as noções de Análise de Crédito, porque conceder crédito é importante, como as empresas podem evitar o risco de crédito, quais são as políticas de crédito e qual a relação com a política de cobrança, e o uso das informações cadastrais na cobrança de dívidas.

- ✓ M3 - 1 - A gestão de risco de crédito e a cobrança
- ✓ M3 - 2 - Por que conceder crédito?
- ✓ M3 - 3 - Política de crédito como diferencial competitivo
- ✓ M3 - 4 - Os C's do Crédito
- ✓ M3 - 5 - Golpes e Fraudes em crédito e cobrança
- ✓ M3 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 4 - O PERFIL VENCEDOR DO PROFISSIONAL DE COBRANÇA

No Módulo quatro você vai conhecer as competências necessárias para ser um profissional de cobrança; vai aprender como agir em nome do credor, vai saber qual é a atitude adequada e como perder o medo de cobrar os clientes.

- ✓ M4 - 1 - O Perfil do profissional de cobrança
- ✓ M4 - 2 - Ética Profissional
- ✓ M4 - 3 - Competências necessárias
- ✓ M4 - 4 - Atitudes que devemos evitar
- ✓ M4 - 5 - Perdendo o medo de cobrar
- ✓ M4 - 6 - Controle emocional
- ✓ M4 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 5 - DOMINANDO A ROTINA DE COBRANÇA

No Módulo cinco vamos falar das rotinas e processos de cobrança, dos principais relatórios que você deve usar e acompanhar na cobrança, da importância do acompanhamento e follow-up de cobrança, e os principais desafios do trabalho de um profissional de contas a receber e cobrança.

- ✓ M5 - 1 - Dominando a rotina de cobrança
- ✓ M5 - 2 - Fluxo do processo na cobrança
- ✓ M5 - 3 - Relatórios de acompanhamento
- ✓ M5 - 4 - Registros dos históricos de cobrança
- ✓ M5 - 5 - Apagando incêndios
- ✓ [AULA EXTRA] O Vocabulário da cobrança
- ✓ M5 - Debates do módulo
- ✓ M5 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 6 - OS SEGREDOS DOS TÍTULOS E CONTRATOS

Aqui no Módulo seis vamos estudar os principais títulos de crédito e suas características que podem ajudar ou prejudicar na cobrança de dívidas, vamos estudar a duplicata, a nota promissória, o cheque, e vamos conhecer os prazos de prescrição de cada um dos títulos.

- ✔ M6 - 1 - Títulos de crédito
- ✔ M6 - 2 - Requisitos gerais dos títulos de crédito
- ✔ M6 - 3 - Duplicata
- ✔ M6 - 4 - Nota Promissória
- ✔ M6 - 5.1 - Cheque
- ✔ M6 - 5.2 - Devolução do cheque
- ✔ M6 - 5.3 - Protesto de cheques
- ✔ M6 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 7 - NEGOCIAÇÃO APLICADA À COBRANÇA

Chegando no Módulo sete vamos estudar os princípios de negociação aplicada a cobrança de dívidas, vamos conhecer as fases da negociação e vamos estudar detalhadamente os procedimentos básicos da negociação.

- ✓ M7 - 1 - Negociação
- ✓ M7 - 2 - Princípios da Negociação
- ✓ M7 - 3 - Fases da Negociação
- ✓ M7 - 4 - Procedimentos Básicos da Negociação
- ✓ M7 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 8 - SUAS ARMAS: AS MEDIDAS DE COBRANÇA

No Módulo oito você vai aprender a usar as medidas de cobrança como a negativação e o protesto em cartório, vamos falar detalhadamente como funcionam as medidas de cobrança e como você pode tirar os melhores resultados destas armas.

- ✓ M8 - 1 - Medidas de cobrança
- ✓ M8 - 2 - Negativação do Devedor nos Serviços de Proteção ao Crédito
- ✓ M8 - 3 - 1 - Protesto de títulos em cartório
- ✓ M8 - 3 - 2 - Prazo para pagamento em cartório
- ✓ M8 - 3 - 3 - Efeitos do Protesto
- ✓ M8 - 3 - 4 - Desvantagens do protesto
- ✓ M8 - 3 - 5 - Quando o protesto é a melhor opção
- ✓ M8 - 3 - 6 - Sustação, Cancelamento e Prazos do Protesto
- ✓ M8 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 9 - PASSO A PASSO DA POLÍTICA DE COBRANÇA

No Módulo nove você vai aprender a importância de ter uma política de cobrança, vai conhecer os diversos parâmetros que são definidos através da política de cobrança, como são as fases do processo de cobrança, as taxas de juros e encargos, os indicadores de desempenho escolhidos e as estratégias de cobrança que poderão ser usadas.

- ✔ M9 - 1 - Porque ter uma política de cobrança
- ✔ M9 - 2 - Padrões para uma Política de Cobrança
- ✔ M9 - 3 - Estrutura da política de cobrança
- ✔ M9 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 10 - TIRE O MÁXIMO DA TERCEIRIZAÇÃO DE COBRANÇA

No Módulo dez vamos entender quais são as vantagens de terceirizar a cobrança de dívidas e como escolher uma empresa de cobrança para definir uma estratégia de terceirização e potencializar os resultados de uma cobrança terceirizada.

- ✔ M10 - 1 - Tire o máximo da terceirização de cobrança
- ✔ M10 - 2 - Como escolher uma empresa de cobrança
- ✔ M10 - 3 - Estratégias de terceirização
- ✔ M10 - 4 - Potencialize os resultados na terceirização
- ✔ M10 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 11 - A RÉGUA DE COBRANÇA

No Módulo onze vamos falar dessa importante ferramenta estratégica para cobrança de dívidas, e você vai aprender como montar a sua régua de cobrança e como manter essa régua de cobrança trazendo os melhores resultados de recuperação de crédito na sua empresa.

- ✓ M11 - 1 - Régua de cobrança
- ✓ M11 - 2 - Três passos para montar a sua régua de cobrança
- ✓ M11 - 3 - Usar mais de uma régua de cobrança
- ✓ M11 - 4 - Testar a sua régua de cobrança
- ✓ M11 - 5 - Monitorar a execução da estratégia
- ✓ M11 - Modelo de régua de cobrança
- ✓ M11 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 12 - TUDO SOBRE COBRANÇA ESCRITA - A NOVA CARTA DE COBRANÇA

No Módulo doze nós vamos estudar todas as formas de cobrança escrita, desde a tradicional carta de cobrança, passando pelo e-mail de cobrança e as mensagens de texto por celular. Vamos entender as vantagens e as desvantagens destes meios de cobrança e como potencializar os seus resultados.

- ✓ M12 - 1 - Cobrança Escrita
- ✓ M12 - 2 - Modelos de Carta de Cobrança
- ✓ M12 - 3 - E-mail de Cobrança
- ✓ M12 - 4 - SMS de Cobrança
- ✓ M12 - 5 - Envio da Carta de Cobrança
- ✓ M12 - 6 - Aumente a efetividade da carta de cobrança
- ✓ M12 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 13 - FAÇA COBRANÇA PESSOAL E VISITA DE COBRANÇA

No Módulo treze você vai aprender a fazer uma visita de cobrança, entendendo quando é necessário fazer a cobrança pessoal e qual é a preparação necessária para fazer a abordagem correta do devedor e conseguir atingir os melhores resultados na visita de cobrança.

- ✔ M13 - 1 - Quando fazer a visita de cobrança
- ✔ M13 - 2 - O que devemos evitar em uma visita de cobrança
- ✔ M13 - 3 - Preparação para a visita de cobrança
- ✔ M13 - 4 - Abordagem do devedor
- ✔ M13 - 5 - Ficha e relatório de visita de cobrança
- ✔ M13 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 14 - COBRANÇA POR TELEFONE DE ALTO IMPACTO

No Módulo quatorze nós iremos aprender a mais importante forma de cobrança, que é a cobrança por telefone, desde o planejamento, a forma de abordagem, o momento do contato até o uso das melhores técnicas de comunicação na cobrança por telefone.

- ✔ M14 - 1 - Cobrança por telefone
- ✔ M14 - 2 - Quem pode fazer a cobrança por telefone
- ✔ M14 - 3 - Planejamento do Contato de Cobrança
- ✔ M14 - 4 - Passo a Passo do Contato Telefônico
- ✔ M14 - 5 - Como Superar Objeções na Cobrança
- ✔ M14 - 5 - 1 - Devedor Agressivo
- ✔ M14 - 5 - 2 - Devedor Evasivo
- ✔ M14 - 5 - 3 - Devedor Provocativo
- ✔ M14 - 5 - 4 - Lamenta os Problemas
- ✔ M14 - 5 - 5 - Quer pagar Quando Quiser
- ✔ M14 - 5 - 6 - Não cuida dos Pagamentos
- ✔ M14 - 5 - 7 - Não pode pagar toda dívida
- ✔ M14 - 5 - 8 - Alega Falhas no Processo
- ✔ M14 - 5 - 9 - Falência e Recuperação
- ✔ M14 - 5 - 10 - Problemas Conjugais
- ✔ M14 - 5 - 11 - Morte na Família
- ✔ M14 - 5 - 12 - Desemprego
- ✔ M14 - 5 - 13 - Doença

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 15 - TÉCNICAS DE PERSUASÃO EM COBRANÇA

No Módulo quinze você vai aprender a usar a persuasão na cobrança, vai aprender a superar objeções, vai aprender a despertar no devedor o desejo de pagar a dívida, e vai a conhecer essa antiga arte de convencer as pessoas, mas agora aplicada na cobrança de dívidas.

- ✓ M15 - 1 - Técnicas de persuasão em cobrança
- ✓ M15 - 2 - Despertando o desejo de pagar a dívida
- ✓ M15 - 3 - O que motiva o devedor?
- ✓ M15 - 4 - Gatilhos Mentais na Cobrança
 - ✓ M15 - 4 - 1 - Empatia
 - ✓ M15 - 4 - 2 - Prova Social
 - ✓ M15 - 4 - 3 - Consistência
 - ✓ M15 - 4 - 4 - Escassez
 - ✓ M15 - 4 - 5 - Autoridade
 - ✓ M15 - 4 - 6 - Reciprocidade
 - ✓ M15 - 4 - 7 - Concessão mútua
 - ✓ M15 - 4 - 8 - Princípio do Contraste
 - ✓ M15 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 16 - COBRANÇA JUDICIAL SEM MISTÉRIOS

No Módulo dezesseis nós iremos estudar as principais medidas judiciais usadas na cobrança de dívidas e vamos detalhar as vantagens e desvantagens de uma cobrança judicial.

- ✓ M16 - 1 - Cobrança judicial sem mistérios
- ✓ M16 - 2 - A tutela jurisdicional
- ✓ M16 - 3 - Tipos de ações judiciais
- ✓ M16 - 4 - Execução contra devedor solvente
- ✓ M16 - 4 - 1 - As despesas do processo de execução
- ✓ M16 - 4 - 2 - Local do processo
- ✓ M16 - 4 - 3 - A citação do devedor
- ✓ M16 - 4 - 4 - Penhora dos bens
- ✓ M16 - 4 - 5 - Bens impenhoráveis
- ✓ M16 - 4 - 6 - Defesas do Devedor
- ✓ M16 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 17 - AS NOVAS FERRAMENTAS DE COBRANÇA

No Módulo dezessete você vai conhecer as novas tecnologias aplicadas na cobrança de dívidas e vai poder identificar oportunidades de implementação destas ferramentas nas suas estratégias de cobrança.

- ✓ M17 - 1 - As novas ferramentas de cobrança
- ✓ M17 - 2 - VoIP
- ✓ M17 - 3 - O Discador
- ✓ M17 - 4 - A Ura
- ✓ M17 - 5 - Collection Score
- ✓ M17 - 6 - BI - Business Intelligence
- ✓ M17 - 7 - Securitização de Créditos
- ✓ M17 - 8 - Portal de negociação
- ✓ M17 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 18 - INDICADORES PARA MEDIR O DESEMPENHO

No Módulo dezoito você vai aprender a montar seus indicadores de inadimplência, vai aprender a interpretar estes indicadores e vai avaliar o desempenho das suas ações de cobrança.

- ✓ M18 - 1 - Indicadores para medir o desempenho na cobrança
- ✓ M18 - 2 - Índices de Atraso Geral, Atraso Parcial e Contencioso
 - ✓ M18 - 2 - 1 - Cálculo do IAG IAP e IC
 - ✓ M18 - 2 - 2 - Entendendo os indicadores
- ✓ M18 - 3 - Índice de Atraso Mensal
- ✓ M18 - 4 - Aging List de Cobrança
 - ✓ M18 - 4 - 1 - Como fazer um Aging de Cobrança
 - ✓ M18 - 4 - 2 - A importância do Aging List
- ✓ M18 - 5 - DSO – Days Sales Outstanding
- ✓ M18 - 6 - Prazo Médio de Recebimento
 - ✓ M18 - 6 - 1 - Interpretando os indicadores de PMF e PMR
- ✓ M18 - 7 - Análise de Eficiência em Cobrança
- ✓ M18 - Resumo

O CURSO MAIS COMPLETO

São 19 módulos totalmente em vídeo com exercícios, debates em grupo e material de apoio.



MÓDULO 19 - PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS DO SUCESSO PROGRESSIVO

Para terminar no Módulo dezenove vamos falar da sua posição como profissional de crédito e cobrança e dos caminhos para garantir uma carreira de sucesso e destaque.

- ✓ M19 - Princípios Fundamentais do Sucesso Progressivo
- ✓ M19 - 1 - É preciso ser chato na cobrança
- ✓ M19 - 2 - Retroalimentando a política de crédito
- ✓ M19 - 3 - Entenda qual é o seu papel dentro da empresa
- ✓ M19 - 4 - Fazer mais do que o esperado
- ✓ AVALIAÇÃO FINAL DO CURSO
- ✓ Emissão do Certificado de Conclusão no curso

SUPER BÔNUS

Além de todo esse conteúdo incrível você ainda vai receber esses 2 BÔNUS especiais:



BÔNUS 1 - PLANILHAS DE CONTROLE

Modelos de planilha prontos para controle e acompanhamento dos indicadores de crédito e cobrança.



BÔNUS 2 - CURSO LIDERANÇA EM COBRANÇA

Nesse curso você vai aprender estratégias de liderança extremamente avançadas.
Vai descobrir diversas formas de formar um equipe de alto desempenho na cobrança.

FORMATO DO CURSO

Curso 100% online, com início imediato, com mais de 35 horas, emissão de certificado, apostilas em PDF e acompanhamento direito com Dr. Denis Siqueira.



CURSO 100% ONLINE

Curso 100% online, com início imediato para estudar em qualquer dia e horário



CERTIFICADO

Após a avaliação final, o aluno receberá o certificado de conclusão e participação



APOSTILAS

O resumo de todas as Aulas para você baixar no formato PDF



AULAS EM VÍDEO

Todas as Aulas são em Vídeo para assistir quantas vezes precisar



ATIVIDADES

Exercícios e tarefas individuais mais os Debates em Grupo



RELATÓRIOS

Monitore o seu desempenho ou de seus colaboradores durante todo o curso

FAZER MATRÍCULA

ALUNOS SATISFEITOS

Depoimentos reais de quem fez nossos Cursos de Crédito e Cobrança!

« Esse curso foi um divisor de águas na minha carreira, pois, depois de 8 anos trabalhando com crédito, pude ter um conhecimento tão completo do tema. Já participei de muitos cursos, grande parte deles presenciais, que não tiveram a consistência que esse Curso de Formação de Analistas de Crédito teve. Certamente utilizarei vários conceitos aqui aprendidos ao longo da minha trajetória na área. A equipe Crédito e Cobrança, na pessoa do grande mestre Denis Siqueira, está de Parabéns! »

Tiago Menezes **Aluno**

INVESTIMENTO

Quanto é preciso investir para dominar a cobrança de dívidas?

Esse treinamento completo no formato presencial, mais as apostilas, as planilhas de controle e o Curso Express de Liderança custaria facilmente ~~R\$ 5.000,00~~, porque seriam necessários pelo menos 5 dias em período integral para transmitir todo conteúdo.

Mas, fique tranquilo, porque você não vai pagar nem 15% deste valor.

Comprando hoje este pacote completo com o treinamento online, as apostilas, as planilhas de controle e o curso Express de Liderança, que vai ajudar você a se tornar um profissional de cobrança de alto desempenho, você vai pagar apenas **R\$ 697,50** e ainda vai poder pagar em **12 parcelas de R\$ 67,16**.

Imagine você resolvendo o Problema da Inadimplência com mais facilidade, sendo mais motivado no seu dia a dia e tudo isso por apenas **12 parcelas de R\$ 67,16**.

FAZER MATRÍCULA

AUTOR

Consultor e advogado, em 2002 criou o site CreditoCobranca.com para divulgar seus artigos, cursos e disponibilizar ferramentas para os profissionais de ANÁLISE DE CRÉDITO e RECUPERAÇÃO DE DÍVIDAS.



Dr. Denis Siqueira



Desde 1995 trabalhando com crédito e cobrança, continuo apaixonado por esta profissão.

Como gestor de crédito e cobrança de empresas nacionais e multinacionais conquistei vasto conhecimento PRÁTICO E TEÓRICO na gestão de cobrança e crédito, e ao longo da carreira pude formar dezenas de analistas de crédito e cobradores.

Eu pessoalmente vou acompanhar o seu desempenho como aluno, esclarecendo suas dúvidas ou mesmo te orientando nas dificuldades do dia-a-dia de trabalho.

FALE CONOSCO