

**CURSO ESPECIALIZADO**  
**COBRANZAS EFECTIVAS**

# ÍNDICE

DESCRIPCIÓN Y OBJETIVO .....	2
A QUIÉN VA DIRIGIDO .....	3
METODOLOGÍA .....	3
RECURSOS .....	4
PLAN DE ESTUDIOS .....	4
FACILITADORES .....	8
CERTIFICADO .....	9
INVERSIÓN Y FORMAS DE PAGO .....	10
FORMULARIO INSCRIPCIÓN .....	11
CONTACTO .....	12

## DESCRIPCIÓN:

Este programa del Curso Especializado en Gestión de Cobranzas Efectivas, proporciona a los participantes los recursos y capacidades necesarias para desarrollar y mejorar las competencias claves para ejercer la gestión de créditos y cobros, aplicando herramientas que permiten reducir el riesgo del crédito, ejecutar una eficiente gestión de cobros y tener nueva rotación de las cuentas y documentos por cobrar, favorable a los plazos establecidos en la estrategia empresarial sobre el activo circulante.

## OBJETIVO:

Al final del curso especializado los participantes estarán en capacidad de:

- Comprender los fundamentos de los créditos, los cobros y los riesgos asociados a estos.
- Reconocer e identificar los diferentes perfiles de clientes.
- Aplicar las estrategias y herramientas efectivas en el diseño de las políticas y procedimientos para la gestión de los créditos y cobros de la empresa.
- Construir una mejor y más efectiva estrategia para eficientizar el proceso del otorgamiento del crédito y la gestión del cobro.
- Conocer la relación entre el Departamento de Créditos y Cobros con los demás departamentos.
- Crear consciencia sobre el impacto de la comunicación verbal y no verbal en el proceso de cobros.
- Desarrollar habilidades de liderazgo que influyan positivamente en el proceso de cobros.



## A QUIÉN VA DIRIGIDO:

A personas responsables de otorgar créditos en las empresas y que deseen fortalecer sus conocimientos para minimizar los riesgos durante la aprobación. Gerentes de Cobros, Gerentes Comerciales, Gerentes de Ventas, Supervisores de Ventas, Gerentes de Negocio, personal ejecutivo responsables de esa función y personas interesadas en conocer a fondo la gestión exitosa de créditos y cobros.

## METODOLOGÍA:

Este programa consta de 40 horas. La formación fomenta la participación y variada del participante, distribuyéndose entre:

- Clases presenciales y con apoyo tecnológico.
- Documentación sobre cada unidad docente: apuntes en pdf con todo el material recibido durante las clases, infografías, lecturas recomendadas.
- Prácticas constantes en equipo e individuales.
- Videos y dramatizaciones para socialización.
- Estudios de casos de éxitos.
- Investigaciones y entrevistas.

Complementariamente se aplicarán evaluaciones oportunas para medir el aprendizaje. La evaluación de los módulos se realiza mediante actividades prácticas, en las cuales el participante podrá demostrar la aplicación de los aprendizajes alcanzados.

## RECURSOS:

Cada participante debe disponer de un computador portátil o Tablet para realizar las actividades de aprendizaje. La universidad dispone de acceso WIFI a los recursos de aprendizaje y otros, según sean requeridos por el coordinador del programa de estudios.

## PLAN DE ESTUDIO:

### **Módulo 1: DESARROLLANDO LIDERAZGO PARA LA GESTIÓN DE COBROS Y CRÉDITOS**

Carga académica: (8 horas)

Objetivo: En este módulo el participante comprende el impacto de un liderazgo efectivo en el proceso de la gestión de créditos y cobros.

#### TEMAS A TRATAR

- Comunicación efectiva y comunicación no verbal.
- Mensajes que dificultan la comunicación.
- La asertividad.
- Características de los clientes y usuarios.

# PLAN DE ESTUDIO:

## Módulo 2: GESTIÓN EXITOSA DE CRÉDITOS

Carga académica: (16 horas)

Objetivo: Los participantes reconocerán e identificarán los elementos esenciales para una gestión exitosa de los créditos.

### TEMAS A TRATAR

- Gestión de créditos. Componentes. Importancia.
- Departamento de crédito, su estructura, función, instrumentos y perfil.
- Relaciones del Departamento de Créditos con la empresa.
- Riesgos. Tipos de riesgos.
- Importancia y clasificación del crédito, créditos formales e informales.
- Datos, información y actualización.

## Módulo 2: GESTIÓN EXITOSA DE CRÉDITOS

- Consideraciones generales sobre el proceso de crédito.
- Valor y decisión del crédito.
- Indicadores financieros para el crédito
- Condiciones de pago y las políticas de crédito y cobranza.

# PLAN DE ESTUDIO:

## **Módulo 3: GESTIÓN EXITOSA DE COBROS**

Carga académica: (8 horas)

Objetivo: Los participantes reconocerán e identificarán los elementos esenciales para una gestión exitosa de los cobros.

### TEMAS A TRATAR

- Gestión de cobros. Concepto de cobro. Componentes. Importancia.
- Unidad de cobros, su estructura, función, instrumentos y perfil.
- Relaciones de la unidad de cobros con los demás departamentos.
- Desafíos de la gestión de cobranzas.

# PLAN DE ESTUDIO:

## Módulo 4: GESTIÓN DE COBROS COMPULSIVOS

Carga académica: (8 horas)

Objetivo: Los participantes reconocerán e identificarán los elementos esenciales para una gestión exitosa de los cobros compulsivos.

### TEMAS A TRATAR

- Causas frecuentes que originan el impago.
- El cobro de morosos. Identificación y trato.
- Tipo de deudores.
- Descuentos por pronto pago.
- Atrasos y causas.
- Cuentas incobrables.
- Aspectos legales.
- Los clientes como recursos de la empresa.

# FACILITADOR

Digna Paulino, Comunicadora Social, empresaria y consultora internacional especializada en finanzas, emprendimiento y liderazgo. Autora y productora de programas televisivos. Creadora de la comunidad Mujeres de Liderazgo. Podcaster de De Empleado a Empresaria.

Oradora profesional, conferencista internacional, mentora y gestora de empresas y equipos de alta productividad y rendimiento. Cuenta con Certificación Internacional de Liderazgo, Certificación Internacional como Coach en Finanzas Personales, Certified Personal Finance Counselor. Coach Certificada en Asesoría Empresarial para PYMES. Educadora y Planificadora Financiera de Calidad UNI-11402 e ISO 22.222. Socia de la Federación de Mujeres Empresarias Domínico Internacional-FEM y de la Asociación de Educadores y Planificadores Financieros de Calidad de España.

Certificada en Emprendimiento Social. Certificación como Asesora Empresarial con la Metodología IMESUN por la OIT. Cuenta con varias maestrías y certificaciones, que avalan su conocimiento y experiencia como experta en su área. Actualmente, se especializa en innovación y emprendimiento, E-Commerce y Marketing Digital.





## CERTIFICADO

El certificado del curso especializado “Gestión de Cobranzas Efectivas” será expedido por la Universidad Domínico Americano. El alumno recibirá un diploma certificando la formación recibida tras superar satisfactoriamente todas las evaluaciones, prácticas y las horas presenciales del diplomado.

# Inversión y forma de pago:

## El costo es de RD\$ 14,000.00

Las formas de pago admitidas son: Efectivo, Tarjeta de Crédito, Cheque de Administración y Transferencia a cuenta bancaria.

### 1. Inscripción individual:

#### A. Pago convencional

- Llenar formulario SI-01
- Pagar el 60% de avance: RD\$ 8,400.00 pesos.
- Pagar una cuota de: RD\$ 5,600.00 pesos.

#### Nota:

Al cumplirse el mes de haber iniciado el diplomado se vence la 1era. cuota. Si se paga con retraso se pagará un cargo de un 10% del valor adeudado.

#### B. Depósito o transferencia:

- Banco Popular Dominicano

Cuenta corriente número: 828134031

**Nota:** Enviar vía correo electrónico el voucher a: [ventas@icda.edu.do](mailto:ventas@icda.edu.do) con copia a [cobros2@icda.edu.do](mailto:cobros2@icda.edu.do). Teléfono: 809-535-0665 ext. 2321 y 2322.

#### C. Línea de crédito de FUNDAPEC:

- Llenar formulario SI-01
- Completar e imprimir formulario de solicitud de crédito en línea:  
<https://www.fundapec.edu.do/>

### 2. Inscripción Empresarial:

- Llenar formulario SI-01
- Carta compromiso de la empresa, sellada y firmada

## Coordinador:

Digna Paulino  
[dignapaulino@gmail.com](mailto:dignapaulino@gmail.com)

## Descuento:

Se dispone de descuentos aplicables en las siguientes condiciones:

### 1. Público General:

- 10% de descuento por pago total en efectivo o depósito en cuenta.
- 7.5% de descuento por pago total con tarjeta de crédito.

### 2. Público Empresarial:

- 5% de descuento de 3 a 5 participantes
- 10% de descuento de 6 a 10 participantes
- 15% de descuento de 11 participantes en adelante

**“PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS”**

# FORMULARIO INSCRIPCIÓN



## FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y SOLICITUD DE CRÉDITO SI-01

A CRÉDITO SI ( ) NO ( )

PAGADO POR EMPRESA SI ( ) NO ( )  
% QUE PAGA LA EMPRESA \_\_\_\_\_ % RD\$ \_\_\_\_\_

FACTURAR A LA EMPRESA		RNC	FECHA DE INSCRIPCIÓN / /	
NOMBRES		APELLIDOS		NIVEL ACADÉMICO ALCANZADO
CEDELLA O PASAPORTE	SEXO FEM ( ) MASC ( )	FECHA NACIMIENTO / /		LUGAR DE NACIMIENTO
ESTADO CIVIL SOLTERO ( ) CASADO ( )	TELÉFONO RESIDENCIAL ( ) -	CELULAR / RECEPTOR ( ) -	E-MAIL	
DIRECCIÓN ACTUAL		LOCALIDAD	TRABAJA SI ( ) NO ( )	
NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA		PERSONA DE CONTACTO/ PAGO	DIRECCIÓN DE EMPRESA	
CARGO ACTUAL	DEPARTAMENTO	TELÉFONO (S) EMPRESA ( ) -	EXTENSIÓN ( ) FAX ( ) -	
HA PARTICIPADO ANTERIORMENTE EN OTROS CURSOS DE UNICDA SI ( ) NO ( )		NOMBRE CONYUGE O PARENTE	TELÉFONO CONYUGE O PARENTE ( ) -	
FACTURA O CARTA AUTORIZADA DE EMPLEADOR SI ( ) NO ( )		PORQUE MEDIO SE ENTERO DE ESTE CURSO		
<b>PROGRAMA</b>				
TÍTULO DEL DIPLOMADO O CURSO			GRUPO	
SUBSIDIACIÓN	PERIODO QUE	FECHA INICIO / / 20	FECHA TÉRMINO / / 20	

### PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA

COSTO TOTAL DEL DIPLOMADO O CURSO RD\$		COSTO A PAGAR POR INSCRIPCIÓN RD\$	BALANCE PENDIENTE A PAGAR RD\$	
MODALIDAD DE PAGOS	1ERA CUOTA RD\$	2DA CUOTA RD\$		
FECHA DE PAGOS	1RA / / 20	2DA / / 20		
<b>POLÍTICA DE REEMBOLSO Y COMPROMISO DE PAGO</b>				
Se devolverá el dinero que pague el participante solamente en el caso de que el curso o diplomado sea cancelado.		COMPROMISO DE PAGO: Me comprometo a pagar en las fechas indicadas y los montos estipulados en este formulario. En caso de faltar, autorizo a cancelar mi derecho de seguir participando en clases.		
FIRMA DEL PERSONAL DE UNICDA Y/O CENTRO DE GERENCIA	FIRMA DEL PARTICIPANTE	FIRMA AUTORIZADA POR REGISTRO		

# CONTACTO:

Información adicional e inscripción

Universidad Domínico Americano

**Web:** [www.unicda.edu.do](http://www.unicda.edu.do)

**Twitter:** @ElDominico

**Facebook e Instagram:**

@dominicoamericanouniversidad

**Tel.:** 809-535-0665 opción 3

**Flotas:** 829-417-1464 / 829-748-5144

829-748-5145 / 809-390-5571

**Email:** [ventas@icda.edu.do](mailto:ventas@icda.edu.do)

Av. Abraham Lincoln #21. Santo Domingo,  
República Dominicana

