

CI ASISTENTE DE COBRANZAS SET 2015 - C
EVALUACIONES DE CONOCIMIENTO

No. Identificación :	72764834
Nombres :	LUIS MANUEL
Apellidos :	VILLACORTA AYBAR
Dirección :	SECTOR 6 GRUPO 2 MANZANA O LOTE 7 V.E.S.
Teléfono :	2878372
Celular :	989831418
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	SECUNDARIO
Fecha de Nacimiento :	1993-12-14

CI ASISTENTE DE COBRANZAS SET 2015 - C EVALUACIONES DE CONOCIMIENTO

El cliente CONSTRUCCIONES PERUANAS SA, es uno de los clientes más importantes de Venta Empresa, cuenta con una línea de crédito de S/. 1 MM y su comportamiento de pagos siempre ha sido puntual, sin embargo en los últimos meses ha presentado retrasos en sus pagos teniendo actualmente una deuda morosa por más de S/. 800 M con 60 días de vencimiento. Ya le hemos hecho llegar un par de cartas de cobranzas previas, sin haber obtenido una respuesta positiva, en tal sentido y según nuestros procedimientos, debemos emitir una última carta de cobranza con el fin de recuperar dicha deuda. Bajo este escenario plantéenos un modelo de carta acorde a la situación arriba descrita.

Estimados Señores, Asunto: Deuda pendiente. Buenas tardes, nos ha extrañado no encontrar respuestas en las cartas enviadas con anterioridad a la presente, en vista de nuestras buenas relaciones comerciales pasadas, consideramos justo que a contar de la fecha de emisión de este documento, cuenta usted con 10 días para cancelar la deuda impaga correspondiente s/.800M. De lo contrario estaremos reportando a la central de riesgo correspondiente, para evitar eso esperamos su pronta respuesta en el plazo ya establecido en líneas previas. saludamos cordialmente,

Maestro Peru S.A.

Diga usted cuál sería el proceso completo de gestión de cobranza para un cliente en situación morosa. Mencione herramientas y/o estrategias de cobranza.

-QUIEN ES EL CLIENTE. Analizar nuestra cartera de clientes morosos, es decir revisar en que situación se encuentra la empresa, si cuenta con los fondos suficientes para asumir y pagar sus pendientes. CONTACTO CON EL CLIENTE. CONOCER LA RAIZ de la morosidad, Obtener si o si un compromiso de pago, ya sea en fechas fraccionadas y lo importante es estar pendiente. en caso particular en mi mesón para evitar estos inconvenientes a cada cierre de semana se les hace llegar un EE.CC actualizado a las empresas que facturamos e indicándole que para evitar molestias y demoras en la atención es necesario mantener al día los pagos.

