

## **Ifedes Formación propone cursos de técnica comercial y gestión de impagados para empresas**

**Las sesiones del mismo se desarrollan a lo largo de doce horas lectivas y dos horas de coaching grupal que permitirá comprobar la eficiencia de los contenidos impartidos en el seno de la empresa y mediante aplicaciones prácticas reales de la organización.**

El entorno actual, caracterizado por una disminución de los pedidos y una mayor presión de ofertas en el mercado, así como por mayores exigencias de los clientes, nos obliga a incrementar nuestra creatividad y nuestra eficacia para identificar nuevos clientes y retener a los actuales. Al mismo tiempo, se producen en la empresa incidencias en el cobro de los productos y servicios a los clientes. Estos hechos distorsionan el normal funcionamiento de la empresa y afecta tanto a los departamentos comerciales como financieros, obligándoles a dedicar grandes esfuerzos a solucionar esta problemática.

Al mismo tiempo, se producen en la empresa incidencias en el cobro de los productos y servicios a los clientes. Estos hechos distorsionan el normal funcionamiento de la empresa y afecta tanto a los departamentos comerciales como financieros, obligándoles a dedicar grandes esfuerzos a solucionar esta problemática.

Para salvar dichos obstáculos, Grupo Ifedes desarrolla y gestiona dos cursos - durante los próximos meses de junio y julio-, que pretenden proporcionar las herramientas necesarias que permitan potenciar las técnicas comerciales más efectivas, así como los procedimientos oportunos para la gestión de impagados.

El primero de estos ciclos formativos, bajo la denominación “Gestión de Impagados y Riesgos con Clientes” y bajo la coordinación de Ifedes Formación, presenta modelos que permitan analizar el riesgo de clientes y establecer los sistemas que minimicen los efectos que los impagos producen en la gestión diaria de la empresa.

Las sesiones del mismo se desarrollan a lo largo de doce horas lectivas y dos horas de coaching grupal que permitirá comprobar la eficiencia de los contenidos impartidos en el seno de la empresa y mediante aplicaciones prácticas reales de la organización.

Por su parte, el segundo curso, “Entrenamiento comercial para entornos muy competitivos en situaciones difíciles” profundiza en aspectos como las prácticas efectivas para obtener resultados sobresalientes en entornos muy competitivos, así como técnicas para rentabilizar la actividad comercial y aprender a mantener la motivación y la tendencia a la acción desde las habilidades persuasivas. También se plantearán mejoras en los procesos de cierre de ventas y la adopción de nuevas actitudes frente al mercado.

Una de las grandes ventajas que plantean ambos cursos, en horario vespertino,

es la posibilidad de la bonificación íntegra de los mismos para empresas de entre uno y nueve trabajadores. Además, la transferencia de los conocimientos a las empresas de los alumnos se constata mediante un proceso de coaching grupal en el mes de septiembre.

---