

## EL MANEJO DE OBJECIONES, LA ESCUCHA EFICAZ Y LA PNL- Parte XII



Adrián López - Director Académico - Sociedades Educativas – TSRC – FRBA – UTN

**Viene de Parte XI**

### **LOS METAMODELOS COMO GENERADOR DE COMPORTAMIENTO**

En esta entrega demostraremos como funcionan los metamodelos (serie de preguntas) como generador de comportamiento. En esta escucha real el lector podrá apreciar como esta herramienta es sumamente eficiente y efectiva para sacar a un cliente de su actitud negativa hacia el pago y como asertivamente mediante el uso de preguntas estratégicas aplicadas en forma secuencial, puede la gestora cambiar la posición del cliente, y llevarlo a la generación de un compromiso de pago con las 3 C de las cobranzas.

Para acceder a este desarrollo entre en el Campus Virtual de la tecnicatura ([www.socedu.com](http://www.socedu.com)), si usted todavía no ha accedido al Campus, solicite su permiso enviando a [info@socedu.com](mailto:info@socedu.com), su Apellido y Nombre y su correo electrónico. Rápidamente usted recibirá la habilitación y su clave en el correo designado por usted. Le deseamos un grato aprendizaje.

**Continúa en Parte XIII**

Descriptores para la búsqueda por Internet: ¿cómo preguntar para que me paguen? ¿cómo preguntar mejor en cobranzas? ¿cómo se utilizan los metamodelos en cobranzas? Aplicación de los metamodelos en cobranzas. Preguntas abiertas, cerradas y metamodelos en cobranzas.

### **GUIA CRONOLÓGICA DE ESTE CURSO ON LINE GRATUITO**

- 1) [LA PERSUASIÓN EN COBRANZAS Y EL DISCURSO EFICAZ](#)
- 2) [EL MANEJO DE LAS OBJECIONES, LA ESCUCHA EFICAZ Y LA PNL – Parte I](#)
- 3) [EL MANEJO DE LAS OBJECIONES, LA ESCUCHA EFICAZ Y LA PNL – Parte II](#)
- 4) [EL MANEJO DE LAS OBJECIONES, LA ESCUCHA EFICAZ Y LA PNL – Parte III](#)
- 5) [EL MANEJO DE LAS OBJECIONES, LA ESCUCHA EFICAZ Y LA PNL – Parte IV](#)

- 6) [EL MANEJO DE LAS OBJECIONES, LA ESCUCHA EFICAZ Y LA PNL - Parte V](#)
- 7) [EL MANEJO DE LAS OBJECIONES, LA ESCUCHA EFICAZ Y LA PNL - Parte VI](#)
- 8) [EL MANEJO DE LAS OBJECIONES, LA ESCUCHA EFICAZ Y LA PNL - Parte VII](#)
- 9) [EL MANEJO DE LAS OBJECIONES, LA ESCUCHA EFICAZ Y LA PNL - Parte VIII](#)
- 10) [EL MANEJO DE LAS OBJECIONES, LA ESCUCHA EFICAZ Y LA PNL - Parte IX](#)
- 11) [EL MANEJO DE LAS OBJECIONES, LA ESCUCHA EFICAZ Y LA PNL - Parte X](#)
- 12) [EL MANEJO DE LAS OBJECIONES, LA ESCUCHA EFICAZ Y LA PNL - Parte XI](#)

**Adrián López – Director Académico – Fundador de la Tecnicatura Superior en Recupero Crediticio – SE - FRBA – UTN – Director de Carrera - Autor de los Formatos Asking de Gestión y Negociación (\*) con aplicación en Cobranzas, Ventas y Atención a Clientes,** Reg Nro. 673466 Dirección Nacional del Derecho de Autor. Todos los derechos reservados. Hecho el depósito que marca la Ley 11.723. Prohibida su reproducción total o parcial. Para el uso de esta patente se deberá solicitar permiso al autor.

(\*)Estos formatos se aprenden en los cursos de [Collector Junior, Semi Senior y Senior Certificate y Transactional Systemic Collector](#). El cursante que desee obtener la **Certificación de Competencias Universitaria** emitida por la F.R.B.A. (Facultad Regional Buenos Aires) perteneciente a la U.T.N. (Universidad Tecnológica Nacional) de la República Argentina podrá rendir el examen de cada nivel mediante un test online en el Campus Virtual de la Tecnicatura.