CURSO · INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Automatiza tu cobranza con Inteligencia Artificial

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
E-learning + tutor en vivo	**16 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Automatiza el seguimiento de deudas y las comunicaciones de cobranza con Inteligencia Artificial para recuperar pagos y mejorar el flujo de caja.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de utilizar inteligencia artificial para organizar, segmentar y gestionar la cartera de cobranza, automatizar comunicaciones y elaborar reportes que reduzcan la morosidad.

DIRIGIDO A

Dirigido a encargados de cobranzas, crédito y cuentas por cobrar, asistentes administrativos, contadores, analistas, vendedores, emprendedores y propietarios de pymes que necesiten reducir la morosidad y mejorar la recuperación de pagos.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Aplicar ChatGPT, Gemini y Claude a la cobranza de forma responsable
- Preparar y depurar la cartera de clientes y documentos vencidos
- Construir tramos de morosidad y estrategias diferenciadas de cobranza
- Redactar recordatorios, correos y mensajes de WhatsApp adaptados a cada etapa
- Controlar compromisos de pago y elaborar reportes ejecutivos de cobranza

CONTENIDOS

Módulo 1: Inteligencia artificial aplicada a la cobranza

- Fundamentos de inteligencia artificial generativa
- ChatGPT, Gemini y Claude aplicados a la gestión de cobranzas
- Elaboración de instrucciones efectivas
- Uso responsable y protección de datos de clientes

Módulo 2: Organización de la cartera de cobranza

- Clasificación de clientes, documentos y vencimientos
- Preparación y limpieza de información proveniente de Excel
- Identificación de facturas vencidas y próximas a vencer
- Detección de datos incompletos, duplicados o inconsistentes

Módulo 3: Segmentación y priorización de deudas

- Clasificación de clientes según antigüedad y comportamiento de pago
- Construcción de tramos de morosidad
- Priorización por monto, vencimiento y probabilidad de recuperación
- Diseño de estrategias diferenciadas de cobranza

Módulo 4: Comunicaciones automatizadas de cobranza

- Redacción de recordatorios preventivos
- Elaboración de correos y mensajes de WhatsApp
- Adaptación del tono según cliente y etapa de morosidad
- Preparación de respuestas a objeciones y promesas de pago

Módulo 5: Seguimiento y acuerdos de pago

- Registro de contactos y compromisos
- Programación de alertas y próximas acciones
- Control de promesas incumplidas
- Preparación de propuestas de regularización y repactación

Módulo 6: Indicadores y reportes de cobranza

- Antigüedad de saldos y días promedio de cobro
- Porcentaje de recuperación y cumplimiento de promesas
- Identificación de clientes y documentos críticos
- Elaboración de reportes ejecutivos de cobranza

Módulo 7: Aplicación práctica

- Desarrollo de un caso integral de cobranza
- Segmentación de una cartera de clientes
- Preparación de una secuencia de comunicaciones
- Elaboración de un reporte de seguimiento con inteligencia artificial

METODOLOGÍA

Clases teóricas con ejercicios prácticos y un caso integral de cobranza, trabajando con carteras y situaciones adaptadas a la industria del cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

> **Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.