



Neurociencia, psicología y comunicación persuasiva en el proceso de recuperación de deudas.



Neurocobranza

La neurocobranza es un enfoque estratégico que integra conceptos de neurociencia, psicología y comunicación persuasiva en el proceso de recuperación de deudas. Se basa en la comprensión de cómo el cerebro humano responde a estímulos emocionales y cognitivos y utiliza esta información para diseñar estrategias de comunicación efectivas que fomenten el cumplimiento de pagos y la resolución de deudas.

Creamos un modelo de comunicación para que los asesores puedan concretar negociaciones en el primer contacto a través de la neurolingüística.

Neurocobranza

Atracción “In-bound”



Implementación de estrategias que atraen a los clientes a negociar por iniciativa propia

Neuromarketing financiero



Diseño de campañas y piezas de comunicación con detonadores cerebrales que conectan con los clientes.

Rapport

Interacciones de confianza

Modelo de interacción y guión para el cliente, natural, positivo e instintivo basado en técnicas de la psicología que permiten negociaciones en el primer contacto



Rapport

Interacciones de confianza

El "rapport" es una conexión emocional y de confianza que se establece entre dos personas durante una interacción. En el contexto de la comunicación en el ámbito de los negocios, el servicio al cliente, la venta y cobranza.

Interacciones naturales

Enfoque mental en construir confianza y no en repetir libretos

Generación de comodidad y empatía

Manejos de conflictos

Influencia y persuasión

Experiencias memorables

Beneficios de implementar Neurocobranza

Mayor recuperación

Mayor contacto inbound

Cierre de negociaciones

Eficiencia operativa

Relación con el cliente

"¡Listos para para mejorar la recuperación! Esperamos empezar a trabajar juntos y alcanzar el éxito. ¡Nos vemos pronto!"

Contacto
Teléfono: 304 521 7766
Email: negocios@startcool.co
www.provalia.com.co

