



ISSN: 1678-4006

 AGENDA DE CURSOS

 AGENDA DE EVENTOS

 ANUÁRIO 2008

 ARTIGOS

 CALLTOCALL BANNERS

 CALLTOCALL NEWS

 CÓDIGO DE ÉTICA

 CURRÍCULUM / VAGAS

 ESPAÇO SAÚDE

 GLOSSÁRIO

NOTÍCIAS POR CATEGORIA

 BENCHMARK

 CASES

 EXECUTIVOS

 MARKETING E MERCADO

 PERFIL DAS EMPRESAS

 PESQUISA DE MERCADO

 PRODUTOS E SERVIÇOS

 PUBLICAÇÕES

 RECURSOS HUMANOS

 SOFTWARE/TECNOLOGIA

 TREINAMENTO


NOTÍCIAS GLOBAIS



Noticiário Global em Português
PR Newswire TV - Entrevistas

HOME | QUEM SOMOS | GUIA DE PRODUTOS E SERVIÇOS |

Quer que seu produto/serviço apareça? Clique aqui! |

Notícias

CobFlex reduz a inadimplência e fideliza clientes

Além disso, o lançamento da Triad Systems recupera dívidas por meio de estratégias assertivas de cobrança e arrecadação..

Estratégia, segmentação, qualidade de gestão, bom relacionamento com cliente, baixo custo operacional e garantia de retorno são palavras de ordem para as empresas que necessitam atuar com arrecadação e cobrança..

Sabendo disso, a Triad Systems lança a linha de produtos CobFlex com quatro versões para diferentes necessidades - MAESTRO, OPERA, CANTATA e ALLEGRO - que viabilizam a implementação de estratégias de cobrança mais assertivas, através de critérios flexíveis de segmentação de dívidas.

O CobFlex contribui com o sucesso das negociações, evitando a inadimplência e a ocorrência de fraudes. Além disso, trabalha em função da valorização das informações financeiras, agilizando as tomadas de decisão, definindo ações específicas e garantindo, não só receita, mas também satisfação do cliente final.

De acordo com Roni Tavares, gerente do produto CobFlex da Triad Systems, "a partir do conhecimento de cada caso, é possível oferecer melhores condições de pagamento, fidelizando o cliente".

Por esse motivo, o bom relacionamento deve ser uma das prioridades das empresas que buscam sucesso dentro dos seus negócios. Principalmente porque, um equívoco no atendimento ao cliente pode significar uma perda irreparável de receita.

O processo de arrecadação e cobrança está intimamente ligado a estratégia de gestão que, obrigatoriamente, precisa ser moderna, ágil e flexível. Cada vez mais, o mercado apresenta grande diversidade de clientes com necessidades de serviços sob medida, principalmente por causa das ameaças de fraudes e inadimplências.

"O setor financeiro precisa do apoio de ferramentas que garantam excelência na gestão de negócios, maximizando as informações, colaborando com decisões de negócios e garantindo que empresas e clientes fiquem cada vez mais próximos", complementa Roni Tavares.

Em: 4/11/2008

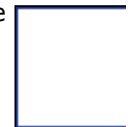
:: MAIS RECENTES

Quinta-feir

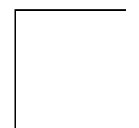
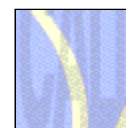
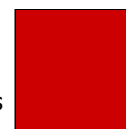
CALI
BRA

Ti
h
e ev
cal

En
er
prc



Cont



Se deseja
para um ar

- [5/11/2008] **Crise ou Oportunidade** foi tema da mesa redonda promovida pela **NetCallCenter/Orbium** sobre o Decreto-lei 6.523
- [5/11/2008] **Pesquisa Web@Work** sobre o uso da Internet em empresas da **América Latina** revela novos hábitos de navegação dos funcionários
- [5/11/2008] **A Aspect** anuncia o **Aspect Unified IP 6.6** com capacidade de atendimento por agente especializado
- [5/11/2008] **CPM Braxis** anuncia parceria com Automidia e mira projetos de **Service Desk** com as melhores práticas do ITIL
- [5/11/2008] **Socopa** cria central de informações de cadastros de clientes
- [5/11/2008] **Aspect**
- [5/11/2008] **Herman Miller**
- [5/11/2008] **Positivo Informática**
- [5/11/2008] **Seal Telecom**
- [5/11/2008] **Teradata**

Maradei Neto, Comunicação Dirigida + 11 5579-0341/ 3722-2170/ 9392-4096/ 9392-6066 [calltocall@calltocall.c](mailto:calltocall@calltocall.com.br)