



SEMINARIO TALLER

RECAUDO EFECTIVO DE LA CARTERA

**HERRAMIENTAS PRÁCTICAS
PARA MANTENER UNA CARTERA SANA CON RECAUDO AL 100%**

**Incluye análisis de los efectos de la Ley 1380 de 2010
o Ley de Insolvencia de Personas Naturales**

Bogotá,
Agosto 13

Medellín,
Agosto 18

Cali,
Agosto 19

Barranquilla,
Agosto 24 de 2010

Presentación

La intensa disputa por el mercado que actualmente se vive, prácticamente en todos los negocios, ha conducido a numerosas compañías a abrir en forma casi ilimitada el otorgamiento de créditos a sus clientes y usuarios, en muchos casos sin obedecer a una adecuada planeación de la cartera en la que se contemplen los riesgos que ello implica. Como resultado de lo anterior los niveles de morosidad, pérdidas por préstamos de difícil recaudo, pérdida de clientes, incremento en los costos de los departamentos de cartera e incursión en demandas y conflictos comerciales, han aumentado de manera considerable.

Esta inconveniente situación se puede prevenir y contrarrestar con creatividad e imaginación, y con la construcción de un nuevo modelo de gestión de los créditos y la cobranza/recaudo, que permita prevenir la morosidad y mejorar radicalmente la recuperación de las cuentas por cobrar.

PRÁCTICA se complace en presentar a la comunidad empresarial de Colombia el presente seminario taller, bajo la conducción del doctor Rodrigo Suárez Hernández, en el cual proporcionaremos a los empresarios, directivos y ejecutivos, de las áreas de Crédito, Cartera y Cobranzas los conocimientos y la práctica que se requieren para lograr óptimos resultados en la gestión del ciclo completo de cada crédito y su correspondiente recaudo.

Dirigido a

Gerentes, Directores, Ejecutivos y Asesores de las áreas de Créditos, Cartera, Cobranzas, Finanzas y Ventas, que deseen actualizarse en los nuevos conceptos de estructuración de carteras sanas desde el nacimiento del crédito hasta la gestión efectiva de la cobranza.

Objetivos

1. Prevenir la morosidad, asegurar el recaudo oportuno, preservar la calidad de los créditos, normalizar obligaciones vencidas y optimizar la relación con el cliente deudor.
2. Suministrar al participante herramientas y criterios que le permitan de manera adecuada gestionar el riesgo crediticio.
3. Brindar un entrenamiento de primer nivel entorno a las técnicas de cobranza más actuales y efectivas.
4. Preservar la salud financiera, la liquidez y la viabilidad de la empresa, mediante prácticas de cobranza y recaudo que garanticen óptimos resultados.



Temario

1. Cobranza estratégica

Relación de la Cobranza con la estrategia corporativa, el Flujo de Caja y la sanidad financiera de la empresa. La gestión del recaudo como parte de la estrategia comercial y de servicio.

2. El Proceso de la Cobranza

Preparación y asignación de la Cobranza. Trabajo y perfil del agente de cobro. Fallas en la Cobranza y cómo prevenirlas o evitarlas. Control del proceso.

3. Aspectos jurídicos de la Cobranza/Recaudo

Conocimientos Jurídicos esenciales para la Administración del Crédito y la Cobranza. Código de Comercio. Estatuto Orgánico del Sector Financiero. Circular 100 de la Superintendencia Financiera. Ley de Habeas Data. Ley de Insolvencia de Personas Jurídicas. Nueva Ley de Insolvencia de Personas Naturales no Comerciantes (Ley 1380 de 2010).

4. Estrategias para Mantener la Cartera al día

Iniciar el cobro en el proceso de venta. Comunicar con detalle al cliente/deudor, desde su vinculación, las condiciones asociadas al crédito y la cobranza. Condicionar el plazo para pago de las ventas. Control de saldos. Descuentos asociados al plazo de pago. Envío del estado de cuenta. Conciliación y análisis de las cuentas con los clientes. Suspensión de despachos y afectación del cupo de crédito. Uso de agentes de cobro: Vendedores, Recaudadores, Cobradores, Abogados, Conciliadores (Normalización, conciliador interno, conciliador externo Ley 1380 de 2010). Uso de medios de cobro: Telecombranza, Cobranza escrita, Cobranza en terreno, Cobranza en casa.

5. Manejo de los Deudores

¿Por qué los deudores no pagan?. Relaciones con el deudor moroso. Plan de pagos. Conciliación y manejo de la insolvencia, Ley 1380 de 2010.

6. Nuevas Técnicas Aplicadas a la Cobranza

Técnicas de comunicación asertiva. Uso práctico de la Programación Neuro Lingüística (PNL) y de la Psicolingüística en la labor de cobranza. El manejo de las objeciones. Elementos de negociación aplicados a la cobranza.

7. Análisis de casos de los participantes

Conferencista



RODRIGO SUÁREZ HERNÁNDEZ

Economista, con Especialización en Banca y Finanzas de la Universidad de los Andes. Cofundador de la Corporación Inteligencia Administrativa®. En su extensa carrera profesional se ha desempeñado como Vicepresidente Financiero del Banco Nacional de Comercio, Vicepresidente Técnico en la Corporación Financiera de Oriente, Gerente Nacional de Crédito en Megabanco, Subdirector en la Secretaría de Hacienda de Bogotá, Director de Planeación en la Financiera Energética Nacional, Director Nacional de Crédito y Cartera en Bancafé y Director de Crédito en Bancolombia. Consultor gerencial de numerosas organizaciones, entre ellas Corporación Andina de Fomento, Fonade, Atento Colombia, Laboratorios La Santé, Wasser Chemical, Alkosto, entre otras. Miembro principal de varias Juntas Directivas. Director Académico de Programas Bancarios y de Riesgo en Forum Universidad de la Sabana, así como profesor de posgrado en diversas universidades. Conferencista frecuentemente invitado a disertar en foros y congresos nacionales e internacionales sobre temas de Riesgos, Crédito, Cartera, Cobranzas y otros temas gerenciales.

INFORMACION GENERAL

LUGARES Y FECHAS:

Bogotá: Agosto 13,
Hotel Bogotá Plaza. Salón La Carolina.
Calle 100 No. 18A-30

Medellín: Agosto 18,
Hotel Poblado Plaza. Salón Andino.
Carrera 43A No. 4 Sur-75

Cali: Agosto 19,
Club Campestre de Cali. Salón El Lago.
Calle 5 frente a Unicentro

Barranquilla: Agosto 24 de 2010,
Hotel Puerta del Sol. Salón Tabriz.
Calle 75 No. 41D-79

HORARIO: De 8:00 a.m. a 6:00 p.m.

VALOR DE LA INVERSIÓN: \$495.000 (Cuatrocientos noventa y cinco mil pesos) más iva. Incluye refrigerios, almuerzo, memorias y certificado de asistencia.

Toda inscripción deberá ser pagada en forma anticipada a nombre de **PRACTICA**, Nit. 805.011.877-1 y consignada en alguna de las siguientes cuentas corrientes del Banco de Bogotá, dependiendo de la ciudad a la cual usted vaya a asistir:

- Si va asistir a Bogotá debe consignar en la cuenta corriente No. 009-09660-3
- Si va asistir a Cali debe consignar en la cuenta corriente No. 484-19786-8
- Si va asistir a Medellín debe consignar en la cuenta corriente No. 433-04016-9
- Si va asistir a Barranquilla debe consignar en la cuenta corriente No. 087-34334-9

Para formalizar la inscripción se deberá hacer el registro telefónicamente y enviar la consignación a los fax: (1) 6348951 de Bogotá, (2) 3152471 de Cali, (4) 3521340 de Medellín o al (5) 3604443 de Barranquilla, indicando los nombres de las personas inscritas.

LA CONSIGNACIÓN ORIGINAL DEBERÁ ENTREGARSE A LA ENTRADA DEL SEMINARIO

INFORMES E INSCRIPCIONES



PRACTICA BOGOTÁ Tels. (1) 6348951 - 6348952
PRACTICA CALI Tels. (2) 3152471 - 3151145
PRACTICA MEDELLÍN Tels. (4) 3521340 - 3121008
PRACTICA BARRANQUILLA Tels. (5) 3604443 - 3604104

Celulares: (03) (311) 634 2419 - 634 2413 E-mail: practica@practica.com.co

Visite nuestra web www.practica.com.co
y conozca toda nuestra programación

AUSPICIA



Centro de Soluciones

Otros eventos nuestros de interés para usted

Seminario Taller

COACHING DIRECTIVO Y EJECUTIVO CON PNL

Bogotá, Agosto 9 y 10 Medellín, Agosto 12 y 13 Cali, Agosto 23 y 24 Barranquilla, Agosto 26 y 27

Seminario Taller

S.A.S. SOCIEDADES POR ACCIONES SIMPLIFICADAS

Medellín, Agosto 10 Cali, Agosto 11 Bogotá, Agosto 19 Barranquilla, Agosto 18

Seminario Taller

RECAUDO EFECTIVO DE LA CARTERA

Bogotá, Agosto 13 Medellín, Agosto 18 Cali, Agosto 19 Barranquilla, Agosto 24

¡ Prográmese e inscribese a tiempo !

Favor circular este plegable a otras personas interesadas