



Directivos, ejecutivos
y asesores de:
Cobranzas, Cartera, Créditos,
Ventas, Finanzas,
Control Interno y demás interesados



SEMINARIO TALLER

Persuasión en las Cobranzas\$

Técnicas de Negociación y Psicolingüística para el Recaudo Pleno de la Cartera

Si mejora la comunicación mejora el recaudo

Esta jornada académica le permitirá a cada participante establecer: Cómo iniciar una gestión de cobranza, cuándo realizar cada acción de cobranza, qué decir en el diálogo con el deudor, cómo educar al deudor y fortalecer los hábitos de cumplimiento de sus obligaciones crediticias.

Este es un taller sobre las claves más innovadoras y los recursos más avanzados en el campo de la cobranza moderna, para superar con éxito las objeciones, los riesgos y los desafíos impuestos por las condiciones económicas, sociales y psicológicas del deudor.

Con este taller usted podrá diagnosticar cómo se está haciendo la labor de cobranza en su organización, y a partir de la identificación de aciertos y desaciertos, determinar elementos a corregir, elementos a conservar, y nuevas herramientas que debe aplicar para mejorar ostensiblemente el recaudo.

Objetivos

Al finalizar el seminario, los participantes estarán en capacidad de:

1. Transmitir una actitud positiva y de compromiso frente al deudor, para motivarlo hacia el cumplimiento de lo pactado, el pago oportuno de los créditos y lograr una buena relación con los deudores.
2. Diseñar estrategias de cobro para alcanzar las metas de recaudo y mejorar la calidad de la cartera.
3. Preservar la salud financiera de la empresa, mediante prácticas de cobranza que logren el recaudo a tiempo.

Conferencista

LEONARDO SUAREZ HERNÁNDEZ



Ingeniero Industrial de la Pontificia Universidad Javeriana. Especialista en Sistemas de Información de la Universidad de los Andes. Experto en temas de Administración de Riesgos y Gestión Efectiva de la Cobranza. Durante más de 20 años ha ejercido como Directivo, Asesor o Entrenador de estos temas para numerosas organizaciones de los sectores financiero, real y de servicios, entre ellas

el BBVA, Banco de Bogotá, Banco de Crédito, Banco Popular, Banco Agrario, Davivienda, Megabanco, Granahorrar, Colmena, Colpatria, Seguros Bolívar, Icetex, Icontec, Comcel, Avianca, Compañía Colombiana Automotriz, Telecom, El Cerrejón, Fonade, John Restrepo y Cía, Papeles Nacionales, entre otras. Profesor de postgrados en diversas universidades de Colombia y conferencista frecuentemente invitado a disertar en foros y congresos sobre temas de Cobranzas, Riesgos, Cartera, Crédito y Finanzas.

CALI, Octubre 3

BOGOTÁ, Octubre 5

MEDELLÍN, Octubre 10

BARRANQUILLA, Octubre 11 de 2018

DIRIGIDO A

Este seminario ha sido preparado para gerentes, directivos, ejecutivos y funcionarios responsables de la administración de cartera, asesores comerciales y gestores de cobranza.

CONTENIDO

1. EL RIESGO CREDITICIO. Definición. Cómo dimensionarlo y disminuirlo. Ejercicio.

2. MARCO LEGAL DE LA COBRANZA EN COLOMBIA: Ley de Habeas Data, Leyes de Insolvencia de Personas Naturales y Jurídicas, y otras Leyes y Decretos que se deben aplicar obligatoriamente en la acción de cobro.

3. METODOLOGÍA PARA EL AUTODIAGNÓSTICO DE LO QUE ESTÁ HACIENDO SU ORGANIZACIÓN PARA COBRAR. Determinación de aciertos, desaciertos y planes de mejoramiento. Articulación entre la gestión integral del riesgo crediticio, la combinación estratégica de medios y agentes, y las actividades que realizan los agentes de cobro. Taller.

4. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EFECTIVA APLICADAS A LA COBRANZA

a. Negociación Basada en Persuasión: Los beneficios que estamos dispuestos a otorgar no siempre motivan al deudor, o en ocasiones son superiores a lo que este espera recibir, o en muchos casos no son claramente percibidos por él. Por ello debemos negociar siendo conscientes de nuestras alternativas y las alternativas del deudor, enfocados a que este pague, sobre la base del cumplimiento y de los beneficios que ello le genera.

b. Técnicas de Comunicación Asertiva. En qué consisten. Cómo se aplican. Taller.

c. Aplicación Práctica de la Psicolingüística para la Construcción de Guiones de Cobranza. Taller.

Toda inscripción deberá ser pagada en forma anticipada a nombre de **PRÁCTICA LTDA.**, Nit. 805.011.877-1 y consignada o transferida a las siguientes cuentas corrientes de Bancolombia, dependiendo de la ciudad a la cual usted vaya a asistir. Si es consignación, asegúrese de hacerla mediante el "Formato de Recaudos Bancolombia".

Ciudad	Cuenta Corriente	Convenio
Bogotá	191-8314459-4	42709
Medellín	005-8315559-4	42688
Cali	806-0184288-1	42915
Barranquilla	775-8314993-3	42710

Para formalizar la inscripción se deberá enviar por email carta de formalización, adjuntando el soporte de pago.

Entregar original del soporte en el evento

INFORMES E INSCRIPCIONES

Bogotá: Tels.: (1) 7449542 - 6348951 / bogota@practica.com.co
Medellín: Tels.: (4) 6045533 - 3121008 / medellin@practica.com.co
Cali: Tels.: (2) 4850698 - 3100045 / cali@practica.com.co
Barranquilla: Tels.: (5) 3855510 - 3604443 / caribe@practica.com.co

Celulares:

311- 6344880, 311-6342419 y 311-6342413

www.practica.com.co

AUSPICIA

envia
pasión por lo que hacemos

Capacitación Interna
para su empresa
en cualquier lugar del país

PRÁCTICA
La Sociedad del Conocimiento

Ofrece el más grande portafolio de Seminarios y Diplomados in company para todas las áreas de su organización



¡ Contáctenos ya !

INFORMACIÓN GENERAL

Lugares y Fechas:

Cali: Octubre 3

Hotel NH Royal
Salón Piedechinche
Carrera 100B No. 11A - 99

Bogotá: Octubre 5

Hotel Dann Carlton
Salón Pacific Star
Avenida 15 No. 103-60

Medellín: Octubre 10

Hotel Four Points by Sheraton
Salón Medellín
Cra. 43C No. 6 Sur-100

Barranquilla: Octubre 11 de 2018

Hotel Atrium Plaza
Salón Monterrey
Carrera 44 No. 74-85

HORARIO: De 8:30 a.m. a 6:00 p.m.
(En la ciudad de Medellín el horario será de 8:00 am. a 5:30 pm)

VALOR DE LA INVERSIÓN:
\$670.000 (Seiscientos setenta mil pesos) más iva. Incluye refrigerios, almuerzo, material digital y certificado de asistencia.

Esta es nuestra actual programación

Seminario Taller

Reporte de Conciliación Fiscal a la DIAN
+ Control de Diferencias con las NIIF
+ Impuestos Diferidos

Seminario Taller

Últimos Cambios en Seguridad Social, UGPP y PILA

Seminario Taller

Actualización en Facturación Electrónica y demás Formas de Facturación

Seminario Taller

Nueva Normatividad Cambiaria

Seminario Taller

Actualización Laboral

Seminario Taller

Control y Optimización de Costos en la Cadena de Abastecimiento

Seminario Taller

Elaboración y Control de Presupuestos

Seminario Taller

Persuasión en las Cobranzas