

**¡ PROMOCIONES !**

¡ En la celebración de sus 20 años, PRÁCTICA brinda a sus clientes en 2019, grandes beneficios, promociones y descuentos que usted no se puede perder !  
(Ver al dorso)

**SEMINARIO TALLER**

# **Recaudo Efectivo de la Cartera Conservando al Cliente**

**ESTRATEGIAS INNOVADORAS, CLAVES Y RECURSOS AVANZADOS  
PARA UNA COBRANZA EFICAZ QUE FIDELICE AL CLIENTE**

Directivos, ejecutivos  
y asesores de:

Cartera, Cobranzas, Créditos,  
Ventas, Finanzas  
Auditoría, Contraloría  
y demás interesados

Las empresas realizan ingentes esfuerzos para recaudar su cartera, pero en muchas ocasiones los resultados no son los esperados, y las cuentas por cobrar pendientes de recaudo crecen en monto y en antigüedad.

Hoy, como parte responsable de la sanidad financiera de nuestras empresas, debemos afinar la gestión del recaudo de cartera. Este propósito se logra con creatividad, imaginación, y la construcción de un nuevo modelo de cobranza basado en el buen trato a las personas, que permita prevenir la morosidad, mejorar sensiblemente la recuperación de las cuentas por cobrar, y preservar al cliente.

Analizar cómo lograr todo esto es justamente el propósito de esta jornada académica.

**BARRANQUILLA**, Febrero 7

**BUCARAMANGA**, Febrero 19

**MEDELLÍN**, Febrero 20

**CALI**, Febrero 21

**BOGOTÁ**, Marzo 8 de 2019

**Conferencista**



## **LEONARDO SUÁREZ 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 25 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 postgrado en diversas universidades de Colombia, y conferencista frecuentemente invitado a disertar en foros y congresos sobre temas de Cartera, Crédito, Cobranzas y Gestión de Riesgos.

# CONTENIDO

- ADMINISTRACIÓN EFECTIVA DE LA CARTERA:** Análisis de la cartera por morosidad y por zonas. Criterios para la elección de medios y agentes. Administración de los cobradores. Provisiones y castigos de cartera. Acciones de seguimiento y control en la cartera.
- CONOCIMIENTOS JURÍDICOS ESENCIALES PARA LA ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA Y LA COBRANZA.** Leyes y Decretos que se deben aplicar obligatoriamente.
- RELACIÓN DE LA COBRANZA CON EL FLUJO DE CAJA Y LA SANIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA:** Disponible requerido. Ventas de contado. Ventas a crédito. Recaudado seguro. Recaudado probable.
- EL PROCESO TÉCNICO DE LA COBRANZA:** El nuevo enfoque de la cobranza. Planificación de la cobranza. La cobranza telefónica. La cobranza escrita. La cobranza en terreno. La cobranza en plataforma. El outsourcing en la cobranza. Conciliación y renegociación. Uso de las garantías en caso de ser necesario. Gestión con el codeudor. Judicialización.
- NUEVAS TÉCNICAS APLICADAS A LA COBRANZA:** Modelos de cobro basados en el buen trato a las personas y la conciliación. Guiones de cobranza. Manejo de los "NO" del cliente en el cobro de cartera. Técnicas de Comunicación y Negociación Asertiva, un nuevo enfoque de gestión recuperadora y de actitud de servicio al cliente. Uso práctico de la Programación Neurolingüística y de la Psicolingüística en la labor de cobranza.
- EJERCICIOS DE APLICACIÓN Y ANÁLISIS DE CASOS REALES DE LOS PARTICIPANTES.**

## RECUERDE:

**LA MEJOR COBRANZA ES AQUELLA QUE NO SÓLO LOGRA EL RECAUDO, SINO QUE FIDELIZA AL CLIENTE**

### Información General Lugares y Fechas:

#### Barranquilla: Febrero 7

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

#### Medellín: Febrero 20

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

#### Bogotá: Marzo 8 de 2019

Hotel Bogotá Plaza  
Salón Macarena  
Calle 100 No. 18A-30

#### Bucaramanga: Febrero 19

Hotel Chicamocho  
Salón Comuneros  
Calle 34 No. 31-24

#### Cali: Febrero 21

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

#### HORARIO:

De 8:30 a.m. a 6:00 p.m.

**VALOR DE LA INVERSIÓN:** \$697.000 (Seiscientos noventa y siete mil pesos) más iva. Incluye refrigerios, almuerzo, memorias y certificado de asistencia.

Toda inscripción deberá ser pagada en forma anticipada a nombre de **PRÁCTICA LTDA**, Nit. 805.011.877-1 y transferida o consignada 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 - Bucaramanga	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](mailto:bogota@practica.com.co)  
**Medellín:** Tels.: (4) 6045533 - 3121008 / [medellin@practica.com.co](mailto:medellin@practica.com.co)  
**Cali:** Tels.: (2) 4850698 - 3393704 / [cali@practica.com.co](mailto:cali@practica.com.co)  
**Barranquilla:** Tels.: (5) 3855510 - 3604443 / [caribe@practica.com.co](mailto:caribe@practica.com.co)  
**Bucaramanga:** Tel.: (7) 6972976 / [oriente@practica.com.co](mailto:oriente@practica.com.co)  
**Pereira:** Tel.: (6) 3401441 / [ejecafetero@practica.com.co](mailto:ejecafetero@practica.com.co)  
**Cartagena:** Tel.: (5) 6932480 / [caribe@practica.com.co](mailto:caribe@practica.com.co)



Escanea este código y contactanos via Whatsapp



**Celulares:**  
311-6344880, 311-6342410  
y 311-6342419

[www.practica.com.co](http://www.practica.com.co)

AUSPICIA  
**envia**  
pasión por lo que hacemos

Esta es nuestra programación para los meses de Enero y Febrero de 2019  
**Consúltenos por las fechas y seminarios en su ciudad**

Seminario Taller

**LEY DE FINANCIAMIENTO y REFORMA TRIBUTARIA**

Seminario Taller

**Información Tributaria en Medios Electrónicos para la DIAN**

Seminario Taller

**Actualización en Retención en la Fuente sobre Rentas de Trabajo 2019 (Asalariados e Independientes)**

Seminario Taller

**Actualización Laboral 2019**

Seminario Taller

**Actualización en PILA, UGPP y Seguridad Social 2019**

Seminario Taller

**Profundización en la Aplicación Práctica de las NIIF 9, 15 y 16**

Seminario Taller

**Actualización en Facturación Electrónica y demás formas de Facturación 2019**

Seminario Taller

**Flujo de Caja y Proyecciones Financieras 2019**

Seminario Taller

**Gestión de Compras y Proveedores 2019**

Seminario Taller

**Recaudo Efectivo de la Cartera Conservando al Cliente**

Seminario Taller

**Gestión y Evaluación del Desempeño Laboral 2019**

## ¡ Promociones !

Sume estas 2 promociones y obtenga hasta un **25% de Descuento**

**Promoción 1\***  
**DESCUENTOS POR GRUPO**  
En esta programación

De 3 a 5 cupos	<b>10%</b>	De 6 a 9 cupos	<b>15%</b>	10 o más cupos	<b>20%</b>
----------------	------------	----------------	------------	----------------	------------

**MUY IMPORTANTE:** Para ganar estos descuentos por grupo, **no todos los cupos** que adquiera su empresa deben asistir al mismo seminario, sino que pueden ser distribuidos libremente entre estos 11 seminarios, que se realizarán en varias ciudades, para un gran total de 71 seminarios.

**Son 71 seminarios**  
en los que puede aplicar esta promoción  
**¡ No se la pierda !**

**más Promoción 2\***  
**DESCUENTO ADICIONAL DEL 5%**

Para toda persona que haya asistido a algún seminario de **PRÁCTICA** en el año 2018. No endosable.

Estas promociones aplican siempre y cuando las personas que integren el grupo provengan de una misma empresa (un solo nit) y efectúen el pago completo de todas las inscripciones adquiridas, antes de la realización del primer seminario al que vayan a asistir.

\* **Aplican condiciones**