



SEMINARIO TALLER

Cómo Dirigir Departamentos de Cartera, Crédito y Cobranzas

Beneficios

Al finalizar este programa, el participante estará en capacidad de:

- Acceder al conocimiento indispensable para administrar profesionalmente la cartera, y actualizarse en los temas fundamentales que inciden en los resultados esperados por las organizaciones.
- Identificar y mitigar los factores de riesgo de la cartera, ocasionados por fallas en la planeación y en la ejecución en estos departamentos, o por el cambiante mundo de los negocios.
- Mejorar sus habilidades para liderar equipos de trabajo en cartera, crédito y cobranzas, orientados a lograr resultados de recaudo sobresalientes, y resultados comerciales que fidelicen a los clientes a crédito.

Directivos, ejecutivos
y asesores de:

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

Alguien
cerca a usted
también necesita
esta capacitación
¡ Compártala !

ROBERTO ZULUAGA BOTERO

Reconocido como uno de los más destacados expertos a nivel nacional en el tema de Gerencia del Crédito y las Cobranzas. La mayor parte de su trayectoria profesional la ha dedicado al estudio, desarrollo, aplicación y difusión de este tema. Con su cátedra universitaria, cursos y seminarios dictados por todo el país ha capacitado en esta disciplina a miles de ejecutivos. En más de 20 años en COVINOC se desempeñó como Subgerente General, Gerente Nacional de Cobranzas, Gerente Nacional de Covicheque, Gerente Comercial y Gerente Regional del Eje Cafetero y Occidente. También se desempeñó como Vicepresidente de la Constructora Pinsky, Gerente General de Financiera Tequendama y Director Financiero de CORFINSURA. Director y/o docente de Diplomados de Crédito y Cobranzas en las universidades Sergio Arboleda, La Sabana, CESA, del Rosario y Javeriana. Ingeniero Industrial con Especialización en Administración y Finanzas. Magister en Administración del Desarrollo Humano y Organizacional. Conferencista en foros y congresos nacionales e internacionales sobre temas de Crédito y Cobranza.



BARRANQUILLA,
Noviembre 23

CALI,
Diciembre 4

MEDELLÍN,
Diciembre 3

BOGOTÁ,
Diciembre 5 de 2018

CONTENIDO

1. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA PARA LA ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA, EL CRÉDITO Y LA COBRANZA

- Entorno y prospectiva.
- Cómo diseñar estrategias para administrar estos departamentos.
- Plan de negocios considerando el recaudo efectivo de cartera como su eje central.

2. HABILIDADES ESENCIALES DE UN DIRECTOR/GERENTE PARA DEPARTAMENTOS DE CARTERA, CRÉDITO Y COBRANZA

- Perfil del director/gerente orientado a resultados. Competencias fundamentales.
- Cómo organizar estos departamentos enfocados y articulados hacia el recaudo efectivo de la cartera.
- Debilidades en las áreas de administración de cartera, crédito y cobranza.
- Cómo conformar un buen equipo de trabajo. Cómo dirigir el entrenamiento para ejecutivos en estos departamentos.
- Asignación de metas individuales y grupales. Pautas para el control frecuente a la ejecución de las metas. Impacto del recaudo de cartera en la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.
- La Negociación y la Comunicación Persuasivas como técnicas indispensables para el contacto exitoso con los clientes, que deben ser promovidas y lideradas por el director/gerente en sus grupos de trabajo.

3. FUNDAMENTOS JURÍDICOS ESENCIALES PARA LA CORRECTA ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA, EL CRÉDITO Y LA COBRANZA

- Los títulos valores de contenido crediticio y las garantías en cartera.
- Implicaciones de los procesos jurídicos en el cobro de cartera morosa.
- Últimas disposiciones legales con implicaciones en la gestión de carteras: Insolvencia de personas naturales no comerciantes, insolvencia de personas jurídicas, protección de datos personales, facturación electrónica.

4. LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y RESULTADO EN LA CARTERA

- Bases para la construcción de estos indicadores, la correcta lectura de sus resultados, y la toma de decisiones de ajuste y mejoramiento.

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 - 3393704 / cali@practica.com.co
Barranquilla: Tels.: (5) 3855510 - 3604443 / caribe@practica.com.co



Escanea este código y contáctanos via Whatsapp

Celulares:
311-6344880, 311-6342419
y 311-6342413

www.practica.com.co

AUSPICIA



Capacitación Interna
 para su empresa
 en cualquier lugar del país



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:

Barranquilla: Noviembre 23
 Hotel Park Inn
 Salón Toscano
 Calle 85 No. 47-11

Medellín: Diciembre 3
 Hotel Four Points by Sheraton
 Salón Botero
 Cra. 43C No. 6 Sur-100

Cali: Diciembre 4
 Hotel NH Royal
 Salón Piedechiche
 Carrera 100B No. 11A - 99

Bogotá: Diciembre 5 de 2018
 Hotel Dann Carlton
 Salón Pacific
 Avenida 15 No. 103-60

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

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

Nueva Normatividad sobre Liquidación y Manejo de Incapacidades y Licencias

BOGOTÁ Dic. 4 **BARRANQUILLA** Dic. 5 **MEDELLÍN** Dic. 11 **CALI** Dic. 12

Seminario Taller

Elaboración y Control del Presupuesto 2019

BOGOTÁ Nov. 19 y 20 **CALI** Nov. 26 y 27 **MEDELLÍN** Nov. 21 y 22 **BARRANQUILLA** Nov. 28 y 29

Seminario Taller

Cómo Dirigir Departamentos de Cartera, Crédito y Cobranzas

BARRANQUILLA Nov. 23 **MEDELLÍN** Dic. 3 **CALI** Dic. 4 **BOGOTÁ** Dic. 5

Seminario Taller

Planeación de las Compras 2019

CALI Nov. 20 **BARRANQUILLA** Nov. 22 **MEDELLÍN** Nov. 27 **BOGOTÁ** Nov. 29