



**Descuento del 25% por Tiempo de Pandemia**  
Nuevo precio  
**\$395.000 más iva**  
Precio normal de inscripción  
~~\$530.000 más iva~~

**2**  
días

**Lunes 14 y Martes 15  
de Septiembre de 2020**

**De 2:00 pm. a 6:00 pm.**

**Transmisión  
en Vivo y en Directo**

(Cada día 2 módulos de 2 horas, con descanso a las 4 pm.)  
Incluye preguntas en vivo de los participantes

# Estrategias de Cobranza en Tiempos de Difícil Recaudo

- Estrategias según el tiempo de mora y el perfil del cliente • Recursos tecnológicos al servicio de la cobranza
- Negociación, concertación y persuasión • Comunicación asertiva y manejo de objeciones de los deudores
- Refinanciamientos • Garantías • Cobro prejurídico y jurídico • Nuevas normas que impactarán la cobranza



*En una coyuntura tan compleja como la actual,  
las organizaciones necesitan más que nunca  
**creatividad, actitud y conocimientos**  
para lograr el recaudo de su cartera.*

*Acompáñenos y le enseñaremos  
las mejores estrategias al respecto*

## Justificación

Por causa de la pandemia y su fuerte impacto en la economía, en miles de organizaciones los ingresos han caído con severidad, y el grado de dificultad para el recaudo de sus ventas a crédito, se ha incrementado superlativamente. Para sortear una situación compleja como esta y mejorar el flujo de caja, las empresas deben ser muy creativas y ajustar sus técnicas y sus estrategias de cobranza, con miras a lograr el recaudo de las cuentas por cobrar, manteniendo la calidad de la cartera y apoyando a los clientes, para que estos también enfrenten adecuadamente la nueva realidad.

La presente jornada académica brinda precisamente una instrucción paso a paso, sobre el proceso y las estrategias que más se recomiendan en un momento como este, para impactar positivamente los resultados de la acción de cobranza.

## LEONARDO SUÁREZ HERNÁNDEZ

Ingeniero Industrial de la Pontificia Universidad Javeriana. Especialista en Sistemas de Información de la Universidad de los Andes, MBA en Administración y Dirección de Empresas y Máster en Project Management de la Escuela Europea de Negocios. Experto en temas de Administración de Riesgos, Procesos de Insolvencia y Gestión Efectiva del Crédito, la Cartera y 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, Colmena, Colpatría, Seguros Bolívar, Icetex, Icontec, Claro, Avianca, El Cerejón, Fonade, John Restrepo y Cía, Papeles Nacionales, entre otras. Profesor de postgrado en diversas universidades, y conferencista frecuentemente invitado a disertar en foros y congresos sobre temas de Riesgos, Insolvencia, Crédito y Cobranzas.

# CONTENIDO

## 1. ESTRATEGIAS EFECTIVAS DE COBRANZA EN LA NUEVA NORMALIDAD

- Punto de partida: Situación actual de mi empresa y mi cartera.
- Establecimiento de objetivos de recaudo (cuánto y cuándo).
- Alternativas para lograr los objetivos del recaudo: Estrategias efectivas para gestionar el riesgo crediticio. Estrategias de cobranza de acuerdo con la altura de la mora (cartera corriente, mora temprana, mora media y mora avanzada). Estrategias para clientes de alto riesgo (procesos jurídicos y procesos de insolvencia).
- Recursos tecnológicos y humanos al servicio de las estrategias de cobranza.
- Ejecución y control de las acciones propuestas en las estrategias de cobranza.
- Medición de los resultados de recaudo y calidad de la cartera.
- Taller.

## 2. POTENCIADORES PARA LOGAR ESTRATEGIAS EFECTIVAS DE COBRANZA Y RECAUDO

- Compromiso y actitud de la organización hacia el recaudo de la cartera.
- Actualización permanente de la información de los clientes y análisis de su situación, para determinar las acciones específicas de cobro a llevar a cabo en cada caso.
- Negociación y creatividad para lograr el recaudo y conservar al cliente.
- Comunicación asertiva y manejo de objeciones de los deudores.
- Herramientas financieras para dinamizar el recaudo.
- Herramientas digitales para mejorar la acción de cobro y recaudo.
- La persuasión para lograr que el cliente pague en tiempos de dificultad.
- Taller.

## 3. ANÁLISIS DE LOS NUEVOS CAMBIOS NORMATIVOS QUE IMPACTARÁN LA COBRANZA

- Nueva Ley 2024 de 2020 sobre Pago a Plazos Justos.
- Próxima Ley de "Borrón y Cuenta Nueva en Centrales de Riesgo".
- Nuevos Decretos sobre Insolvencia de Empresas y Personas Naturales Comerciantes.

Toda inscripción deberá ser pagada en forma anticipada a nombre de **PRÁCTICA LTDA**, Nit. 805.011.877-1 y transferida o consignada a cualquiera de las siguientes cuentas corrientes de Bancolombia. 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 a PRÁCTICA por email carta de formalización, adjuntando el soporte de pago.

## INFORMES E INSCRIPCIONES

**Bogotá:** Celular: 311-634 2410 / [bogota@practica.com.co](mailto:bogota@practica.com.co)  
**Medellín:** Celular: 311-634 4880 / [medellin@practica.com.co](mailto:medellin@practica.com.co)  
**Cali:** Celular: 314-825 4981 / [cali@practica.com.co](mailto:cali@practica.com.co)  
**Barranquilla:** Celular: 311-634 2411 / [caribe@practica.com.co](mailto:caribe@practica.com.co)  
**Nacional:** Celulares: 311-634 2419 / 311-634 2413



WhatsApp: 311-634 2421

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

Auspicia

**emBlue**  
marketing.cloud

Un encuentro GRATUITO con grandes líderes mundiales de la industria deportiva ¡Inscríbese ya!

Cumbre Internacional

# SPORTS MANAGEMENT SUMMIT LATAM

Septiembre 18 de 2020

[www.sportsmanagementlatam.com](http://www.sportsmanagementlatam.com)

## INFORMACIÓN GENERAL

### INSTRUCCIONES:

Cada participante recibirá por correo electrónico un link que le permitirá ingresar a la sala virtual del evento

### FECHAS:

Lunes 14 y Martes 15 de Septiembre de 2020

### HORARIO DE CADA DÍA:

De 2:00 p.m. a 6:00 p.m.  
(2 módulos de 2 horas, con descanso a las 4 pm.)



Incluye preguntas en vivo de los participantes

**PRECIO DE INSCRIPCIÓN CON DESCUENTO POR TIEMPO DE PANDEMIA: \$395.000**, trescientos noventa y cinco mil pesos más iva (el precio normal es \$530.000 más iva). Incluye material digital y certificado

## Esta es nuestra actual programación

Consúltenos las fechas de realización

Seminario Virtual

**Estrategias de Cobranza en Tiempos de Difícil Recaudo**

Seminario Virtual

**Evaluación y Gestión del Desempeño Laboral**

Seminario Virtual

**Reglamento Interno de Trabajo, Procesos Laborales Disciplinarios, Terminaciones de Contratos de Trabajo y Fuegos Laborales**

Seminario Virtual

**Desarrollo de Competencias Claves para la Nueva Normalidad**

Seminario Virtual

**Gestión Documental Electrónica**

Seminario Virtual

**Protección de Datos e Información Empresarial ante los Nuevos Riesgos**

Seminario Virtual

**Manejo del Tiempo y la Productividad en la Nueva Normalidad**

Seminario Virtual

**Última Normatividad sobre Facturación Electrónica y Documentos Equivalentes**

Seminario Virtual

**Gestión de los Factores de Riesgo Psicosocial en la Nueva Normalidad**