

Directivos, ejecutivos
y asesores de:

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



Seminario Virtual en Vivo

Cómo Dirigir Departamentos de Crédito, Cartera y Cobranzas

Para optimizar su desempeño, su convivencia y sus resultados



ROBERTO ZULUAGA BOTERO

Reconocido como uno de los más destacados expertos nacionales en Gerencia del Crédito, la Cartera y las Cobranzas. La mayor parte de su trayectoria profesional la ha dedicado al estudio, 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. Director y/o docente de Diplomados de Crédito y Cobranzas en diversas universidades. Magister en Administración del Desarrollo Humano y Organizacional. Ingeniero Industrial. Especialista en Administración y Finanzas. Conferencista en foros y congresos nacionales e internacionales sobre temas de Crédito, Cartera y Cobranzas.

BENEFICIOS

- Cada participante recibirá orientación y pautas para liderar equipos de alto desempeño en el manejo del crédito, la cartera, la cobranza y la fidelización de clientes a crédito, comprometiéndolos a fondo con los objetivos, metas y resultados comerciales y de recupero, de la cartera de su organización.
- Mediante la aplicación de modernas herramientas de tecnología digital (Business Intelligence, Big Data, Analytics), le enseñaremos no sólo cómo distinguir y mitigar los riesgos en el otorgamiento de cada crédito, sino cómo optimizar la administración de la cartera y los resultados del recaudo, a través de las metodologías de cobranza que le propondremos.
- Este seminario está dirigido, tanto a organizaciones en las cuales Crédito, Cartera y Cobranza están unidas en un solo departamento o área, como a aquellas otras en las que están independientes. Así mismo es de amplia utilidad para aquellas que contratan estos servicios a través de outsourcing.

 **PRACTICA**
LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO

Opción 1: Agosto 11 y 12
(de 8:00 am a 12:30 pm)

Opción 2: Septiembre 1 y 2 de 2022
(de 1:30 a 6:00 pm)

CONTENIDO

1. ESTRATEGIAS GERENCIALES PARA ADMINISTRAR DEPARTAMENTOS DE CRÉDITO, CARTERA Y COBRANZA:

Análisis e influencia del entorno. Herramientas tecnológicas para la administración efectiva de estos departamentos: Business Intelligence, Big Data, Analytics y otras herramientas de transformación digital. Plan de negocios basado en el recaudo efectivo de la cartera como eje central.

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

- Perfil del director/gerente orientado a resultados. Competencias fundamentales.
- Pautas para la conformación y liderazgo de equipos de alto desempeño. Aplicación de habilidades blandas en la labor de dirección. Armonización y sana convivencia del equipo.
- Definición de metas individuales y grupales. Seguimiento y control de la ejecución.
- Lineamientos centrales para la preparación y el entrenamiento del equipo.
- La Comunicación Persuasiva y la Negociación, como técnicas claves en el contacto exitoso con los clientes, que deben ser promovidas y lideradas por el director/gerente en sus grupos de trabajo.

3. SERVICIOS DE OUTSOURCING DE CRÉDITO, CARTERA Y COBRANZA:

Criterios para establecer su necesidad, oportunidad y conveniencia. Criterios para su selección. Establecimiento de procedimientos y metas. Pautas para su seguimiento y control.

4. INDICADORES DE GESTIÓN Y RESULTADO EN LA CARTERA:

Mapa conceptual del contexto de los indicadores. Ideas para construir indicadores por cada una de las áreas que intervienen en el ciclo de la cartera. Interpretación de resultados y toma de decisiones de mejora.

5. ACTUALIZACIÓN JURÍDICA ESENCIAL PARA EL DIRECTOR/GERENTE DE CRÉDITO, CARTERA Y COBRANZA:

Ley sobre Pago a Plazos Justos. Reforma al Régimen de Insolvencia para Personas Jurídicas y Naturales. Ley de "Borrón y Cuenta Nueva". Régimen de Protección de Datos Personales. Otras normas.

6. EJEMPLOS Y EJERCICIOS A LO LARGO DEL SEMINARIO

INFORMACIÓN GENERAL

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

FECHAS SEMINARIO VIRTUAL EN VIVO:

Opción 1:
Jueves 11 y Viernes 12 de
Agosto (de 8:00 am a 12:30 pm)

Opción 2:
Jueves 1 y Viernes 2 de
Septiembre (de 1:30 a 6:00 pm)

VALOR DE LA INVERSIÓN:
(precio por cada participante)

\$540.000
(quinientos cuarenta mil pesos)
más iva. Incluye material digital y
certificado de asistencia

Incluye sesiones de preguntas durante el seminario

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.

Auspician

emBlue
marketing • cloud

envia
pasión por lo que hacemos

INFORMES E INSCRIPCIONES

Bogotá: Cel.: **311-634 2410** / Fijo: 601 743 1306 / bogota@practica.com.co
Medellín: Cel.: **311-634 4880** / Fijo: 604 604 8012 / medellin@practica.com.co
Cali: Cel.: **314-825 4981** / Fijo: 602 485 6603 / cali@practica.com.co
Barranquilla: Cel.: **311-634 2411** / Fijo: 605 385 2522 / caribe@practica.com.co
Nacional: Celulares: **311-634 2419 / 311-634 2413**

Escanea este código y
contáctanos vía WhatsApp

 Práctica

 @practica_

 practica

www.practica.com.co

 Telegram: 311 634 2421



Capacitación Interna para su empresa (Virtual o Presencial)

El más amplio portafolio de seminarios y diplomados,
con temas para todas las áreas de su organización

CONTÁCTENOS

Para conocer las necesidades
de capacitación de su empresa

...Y presentarle
soluciones inmediatas y efectivas

www.practica.com.co

Celulares y WhatsApp:
311-634 4880 / 311-634 2413

