

¡ DE NUEVO Y A PETICIÓN DEL PÚBLICO !



Directivos, ejecutivos
y asesores de:

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

Seminario Virtual en Vivo

Clínicas de Cobranza

Técnicas Efectivas para el Pleno Recaudo de la Cartera

(Aplicables en todas las épocas del año)

• **CLÍNICA 1**

Planeación y buenas prácticas de cobranza

• **CLÍNICA 2**

Detección de aciertos, desaciertos y correcciones, sobre la manera en que se realiza la cobranza en cada uno de sus medios:

- Cobranza telefónica
- Cobranza en terreno
- Cobranza por escrito
- Cobranza en plataforma
- Cobranza jurídica

• **CLÍNICA 3**

Técnicas de Negociación aplicadas a la cobranza

• **CLÍNICA 4**

Construcción de Guiones de Cobranza



**LEONARDO
SUÁREZ HERNÁNDEZ**

Uno de los más reconocidos
expertos nacionales en
Crédito, Cartera y Cobranzas

Opción 1: Noviembre 17 y 18
(1:30 a 6:00 pm)

Opción 2: Diciembre 1 y 2
(8:00 am a 12:30 pm)

 **PRACTICA**
LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO

JUSTIFICACIÓN

En muchas empresas suele suceder que la acción de cobranza no logra lo esperado en materia de recaudo, calidad de la cartera y normalización de obligaciones. La explicación de este adverso resultado, normalmente se encuentra en causas atribuibles al entorno, causas atribuibles al deudor y causas atribuibles a la forma como se realiza la cobranza. Enseñar cómo resolver exitosamente este último grupo de causas, es el propósito principal de las presentes “Clínicas de Cobranza”.

Este programa académico le permitirá a cada participante desarrollar sus competencias en torno a: Cómo iniciar una gestión de cobranza, cuándo y cómo realizar cada paso de la acción de cobranza, qué decir en el diálogo con el deudor, cómo fidelizar al deudor y fortalecer los hábitos de cumplimiento de sus obligaciones crediticias.

Los asistentes a este evento podrán diagnosticar cómo están haciendo la labor de cobranza, y a partir de la identificación de aciertos y desaciertos, determinar elementos a corregir, elementos a conservar, y nuevas herramientas que deben aplicar para mejorar drásticamente el recaudo.

Un aprendizaje aplicable a todas las épocas del año!

METODOLOGÍA

Desarrollo de actividades del conferencista con los asistentes, encaminadas a revelar la forma como cada uno adelanta el proceso de cobro, identificar las acciones de cobro efectivas para el recaudo de la cartera, apoyados en la determinación de aciertos, desaciertos, elementos a mejorar, elementos a conservar y herramientas para asegurar la calidad de la cartera, al tiempo que se desarrollan las competencias personales.

En las Clínicas de este evento, se emplearán grabaciones de telecobranzas. Estos audios serán escuchados por los participantes, con el fin de identificar, bajo la conducción del conferencista y la participación del grupo, en qué falló y en qué acertó el cobrador. Luego se identificarán los factores a mejorar y los que se deben conservar en la cobranza. Finalmente se verificarán los recursos o elementos que no fueron utilizados para hacer el cobro.



LEONARDO SUÁREZ HERNÁNDEZ

Ingeniero Industrial de la Pontificia Universidad Javeriana. Especialista en Sistemas de Información de la Universidad de los Andes. Master of Business Administration y Master en Project Management de la Escuela Europea de Negocios. Experto en Cobranzas, Crédito y Cartera, Sagriflact, Administración de Riesgos y Procesos de Insolvencia. 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. Profesor de postgrado en diversas universidades, y conferencista frecuentemente invitado a disertar en foros y congresos nacionales e internacionales.

CONTENIDO

1. CLÍNICA 1: Planeación y buenas prácticas de cobranza

- Incidencia del contexto, el deudor y las prácticas de cobro, en el recaudo de cartera
- Creación de ambientes favorables para el recaudo, la cultura de pago, la fidelización del cliente y el logro de la recurrencia.
- Planeación de la cobranza paso a paso

2. CLÍNICA 2: Detección de aciertos, desaciertos y correcciones, sobre la manera en que se realiza la cobranza en cada uno de sus medios:

- Cobranza telefónica
- Cobranza en terreno
- Cobranza por escrito
- Cobranza en plataforma
- Cobranza jurídica

3. CLÍNICA 3: Técnicas de Negociación aplicadas a la cobranza

- Importancia de la información, el tiempo, el poder y la actitud en la negociación
- Comunicación, Asertividad y Psicolingüística, aplicadas a la cobranza

4. CLÍNICA 4: Construcción de Guiones de Cobranza

- Objetivo de los guiones
- Estructura de un guión
- Cómo manejar las objeciones del deudor

5. Tercerización de la cobranza

- Establecimiento de metas y objetivos
- Alineamiento y entrenamiento de los agentes externos
- Mecanismos de control
- Evaluación de resultados



Alguien
cerca a usted
también
necesita
esta
capacitación

¡ Compártala !

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 2:

**Jueves 17 y Viernes 18 de
Noviembre (1:30 a 6:00 pm)**

Opción 2:

**Jueves 1 y Viernes 2 de
Diciembre (8:00 am a 12:30 pm)**

Incluye sesiones de preguntas durante el seminario

VALOR DE LA INVERSIÓN: (precio por cada participante)

\$540.000 (quinientos cuarenta mil pesos)
más iva. Incluye material digital 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 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 PRACTICA 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

