

PROGRAMA EJECUTIVO
ONLINE



CRÉDITO Y COBRANZA

bajo escenarios adversos

Soluciones creativas e innovadoras ante los desafíos actuales

26, 27 de Octubre
1, 2, 3, 8,9 y 10 de Noviembre de 2022
Virtual Event :  **LIVE STREAMING**

América.
Empresarial
Conocimiento que genera valor

24 horas intensivas

8 días 8 Clases

2 sesiones por módulo

3 horas por sesión

Hora: 3:00 pm a 6:00 pm

A quién va dirigido :

Presidentes , Vicepresidentes, CEO, CFO, Directores, Gerentes en Crédito, y Cobranza, Gerentes Comerciales, Credit Manager y Ejecutivos de Cuentas por Cobrar.

PROGRAMA EJECUTIVO
ONLINE

CRÉDITO Y COBRANZA
bajo escenarios adversos

Soluciones creativas e innovadoras ante los desafíos actuales

América.
Empresarial
Conocimiento que genera valor

Introducción del Programa ejecutivo online

En la actualidad los desafíos económicos y financieros generados por la pandemia del Covid-19 junto con un escenario cada vez más alarmante de una severa recesión en EE.UU y en las principales economías del mundo están generando un impacto peligroso en todo el tejido empresarial. Aunado a ello, la abrupta subida en las tasas de interés; el quiebre de la cadena de suministros; la disminución de las inversiones; el desabastecimiento progresivo de alimentos; el aumento de los precios de la energía y del combustible; el indetenible aumento de la inflación; el quiebre de empresas y el desempleo esta generando un incremento acelerado de las cuentas por cobrar junto con la contracción en los flujos de caja, provocando escenarios complejos para muchas compañías, donde la necesidad de garantizar la recuperación del dinero que se genera como consecuencia de las ventas se convierte hoy día en una prioridad ineludible.



Cronograma

Módulo 1 :

EL LÍDER EXTRAORDINARIO EN CRÉDITO Y COBRANZA

Características del líder extraordinario. La visión de un verdadero líder. Cómo potenciar el liderazgo en departamentos de crédito y cobranza. Los niveles de liderazgo. Competencias claves que requiere un ejecutivo en crédito y cobranzas. Cómo desarrollar las competencias del equipo: de bueno a extraordinario. Gestión del líder en crédito y cobranza. Métodos gerenciales para conseguir el máximo de nuestros colaboradores.

Evaluación Online.

Módulo 2 :

CÓMO LOGRAR RESULTADOS

¿Qué determina nuestro éxito?, Factores que nos detienen: ¿por qué no hacemos todo lo que debemos? Establecimiento de metas a corto, mediano y largo plazo. Fórmula para el logro de metas. Las 3 dimensiones de la productividad en equipos de cobranza. Técnicas para incrementar la productividad personal en el trabajo. Cómo aumentar la productividad del departamento según la teoría de las limitaciones. Fomentando círculos de mejora continua. Creando compromisos verdaderos.

Evaluación Online.

Módulo 3 :

POTENCIANDO LAS MEJORES DECISIONES EN CRÉDITO Y COBRANZA

Los procesos de toma de decisiones en departamentos de crédito y cobranza. Identificando problemas. Diagnóstico de los casos. Búsqueda de soluciones a los problemas identificados. Selección de técnicas de cobranzas por el tipo de mora e interacción que se genera con el deudor: interdependencia; dependencia e interconexiones. El momento de la verdad: solo toma un minuto tomar la mejor decisión.

Evaluación Online.

Módulo 4 :

PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA GESTIÓN RECUPERADORA

Objetivos y metas del departamento. Preparación pormenorizada de la gestión. Gestiones preparatorias. Gestiones preventivas. Gestiones correctivas. Método GTD para la gestión diaria de las tareas. Cómo dar feedback: motivando, estableciendo tareas, dando seguimiento, reclamando un mal desempeño, creando inclusión y sentido de pertenencia. Seguimiento sobre tareas asignadas y sobre resultados.

Evaluación Online.

Módulo 5 :

PROMOVIENDO CAMBIOS SEGUROS Y EFECTIVOS BAJO ESCENARIOS ADVERSOS

Entendiendo el change management. Identificando las fuerzas que actúan como estimulantes de cambio. Fuentes de resistencia al cambio. Técnicas para manejar el cambio en departamentos de crédito y cobranza.. El paradigma de la cobranza moderna.

Evaluación Online.

Módulo 6 :

TÉCNICAS DE COBRANZAS PARA CASOS COMPLEJOS

Negociación y cobranzas. Técnicas para generar más valor en los argumentos de pagos. Herramientas para cambiar las prioridades del deudor y construir acuerdos sorprendentes. Evaluación de las estructuras de poder. Cómo controlar la gestión a partir de las capacidades e intenciones de las partes.

Evaluación Online.



BENEFICIOS

Al término del programa ejecutivo online cada participante podrá incrementar los niveles de productividad del departamento de crédito y cobranza y mejorar la rentabilidad de la organización bajo escenarios adversos.

- * **Liderar e influir asertivamente en los equipos de trabajo.**
- * **Potenciar los procesos de toma de decisiones.**
- * **Planificar y organizar adecuadamente la gestión de cobranza.**
- * **Generar soluciones creativas e innovadoras ante los desafíos actuales.**
- * **Alcanzar acuerdos rápidos y seguros.**
- * **Aumentar los índices de recuperación de cartera.**
- * **Cobrar sin perder clientes.**



EXPERTO INTERNACIONAL:

ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ



Especialista en cobranzas y negociación. Graduado como Licenciado en Relaciones Internacionales de la Universidad Central de Venezuela. Post-gradados en Derecho y Política Internacional de la Universidad Central de Venezuela; Máster Profesional en Credit and Collection Management por Credit Management Business School. Negociación del programa de negociación de Harvard University. Diplomados en Gerencia General y Líderes de Alto Desempeño de la Escuela Europea de Gerencia.

Conferencista internacional. Autor de reconocidos libros. Cuenta con más de 32 años de experiencia en el dinámico mundo de la negociación y las cobranzas. Ha desempeñado importantes cargos en departamentos de crédito y cobranzas en destacadas empresas multinacionales como Dun & Bradstreet Information Services, Unisys y Anixter Venezuela. Actualmente, tiene a su cargo la dirección ejecutiva de ROSAS & NASH RD.

Dentro de sus más significativos logros en el mundo empresarial destacan la conducción de los programas de formación en negociación y cobranzas del **BANCO NACIONAL DE CRÉDITO**, convirtiéndolo desde el 2.012 hasta el 2.016 en la institución financiera con los índices de morosidad más bajo de Venezuela y la exitosa recuperación de cuentas incobrables valoradas en cientos de millones de dólares en compañías como HEWLETT PACKARD FINANCIAL SERVICES y la AGENCIA INTERNACIONAL DE NOTICIAS ESPAÑOLA – EFE.

Profesor universitario. Investigador, escritor y columnista. Su extensa obra abarca más de 2.000 ensayos y artículos publicados desde el año 2.001 por importantes medios de comunicación impresos y digitales de hispanoamérica. Considerado por la crítica especializada (Asociación de Gerentes de Crédito en España; Credit Management Solutions en Argentina; Revista Ciclo de Riesgo en Colombia; Revista Gana Mas y +Finanzas en Perú) como uno de los más destacados expertos latinoamericanos en cobranzas.

CREADOR DEL PARADIGMA DE LA COBRANZA MODERNA (2000). PREMIO DE EXCELENCIA EMPRESARIAL más importante del mundo “THE BIZZ AWARDS” 2018 y 2021. Autor de “COBRANZAS SIN LIMITES” Madrid, 2020; “CÓBRELO USTED MISMO” Caracas, 2016 y 2008; “NEGOCIACIÓN EN PROCESOS DE COBRANZAS” Caracas 2007.

Creador de “**THE ACCOUNTS RECEIVABLES PROGRAM**®”, primera guía de procedimientos en negociación aplicada a procesos de cobranza. Miembro fundador de la Red Global de Mentores con sede en Argentina. Miembro principal de la Organización de Conferencistas Internacionales (OCI) con sede en México. Sus obras y aportes académicos representan importantes referencias bibliográficas en países de habla hispana.

En el año 2018 fue galardonado con el Premio de excelencia empresarial más importante del mundo “**THE BIZZ AWARDS**” premio que otorga la reconocida organización norteamericana “WorldCob” con presencia en más de 130 países.

Pagos On line en Sitio Web
 Transferencia a nombre de **EVENTS & MEETINGS SA**
NIT 901 376 991
 CUENTA CORRIENTE BBVA 00130141 000 1000 38653



Enviar soporte de pago a: administrativo@americæempresarial.com

Soluciones creativas e innovadoras ante los desafíos actuales

Planes (Precios COP) - Virtual	Precio Real	PRECIO UNITARIO CON DESCUENTO FINANCIERO POR PAGO ANTICIPADO		
		2 de septiembre	30 de septiembre	19 de Octubre
Individual	\$1.500.000 + IVA	\$1.100.000 + IVA	\$1.170.000 + IVA	\$1.300.000 + IVA
2 participantes	\$1.350.000 + IVA	\$1.050.000 + IVA	\$1.100.000 + IVA	\$1.200.000 + IVA
3 o más participantes	\$1.290.000 + IVA	\$ 990.000 + IVA	\$1.050.000 + IVA	\$1.100.000 + IVA

Planes (Precios USD) - Virtual	Precio Real	PRECIO UNITARIO CON DESCUENTO FINANCIERO POR PAGO ANTICIPADO		
		2 de septiembre	30 de septiembre	19 de Octubre
Individual	\$ 350	\$ 255	\$ 270	\$ 285
2 participantes	\$ 350	\$ 244	\$ 256	\$ 270
3 o más participantes	\$ 350	\$ 230	\$ 243	\$ 256

Incluye: Memorias Digitales - Evaluaciones por módulo - Certificación de finalización - Traducción simultanea

CONTÁCTENOS

Phone: (+57) 1 917 2157
Mobile: (+57) 311 254 8899
Whatsapp: +57 310 628 3378

(1) 744 00 24 Colombia.
Calle 93 # 18 - 28 Ofi. 502
América Empresarial - Bogotá.

AMÉRICA EMPRESARIAL (AE) podrá cambiar el orden y la intensidad de la agenda: Así mismo, podrá cambiar uno o varios de los conferencistas, que por motivo de fuerza mayor o caso fortuito, no pudieran asistir al evento. En ese caso el (los) conferencista (s) será (n) reemplazado (s) para asegurar la continuidad del evento o se utilizarán los recursos tecnológicos disponibles para realizar transmisiones de su (s) charla (s) a través de videoconferencia. El (los) participante (S) inscrito (S) podrá (n) cancelar su asistencia al seminario enviando comunicación con mínimo 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciado en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esta factura a favor de (AE), por conceptos de gastos de manejo, administración y otros y se efectuará la devolución del 50% restante. Una vez vencido este término, la inscripción queda en firme, 6 días hábiles antes del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente. El (los) participante (s) inscrito (s), podrá (n) transferir el derecho de asistencia del evento relacionado en la factura de compra, a otra (s) persona (s), notificando por escrito, con un mínimo de un día hábil, antes de la fecha del evento. Del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquiera de los medios, serán administrados y manipulados, confirme a la Ley 1581 del 2012 y reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013. Conozca nuestra política de tratamiento

Organiza y apoya : **América
 Empresarial**
Conocimiento que genera valor