

SEMINARIO
Cobranzas 4.0



06

Abril 2018

**GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LAS
COBRANZAS**

Cobranzas 4.0

SEMINARIO

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LAS COBRANZAS

Cobranzas 4.0

La gestión de cobranzas ha evolucionado de la Cobranza 1.0 basada en una cobranza llamada "dura" y de gran intensidad de gestión a la Cobranza 3.0 basada en el análisis de las distintas variables que determinarán el éxito de la gestión de Cobranzas y en mejorar las técnicas de negociación para lograr Promesas de Pago Cumplidas. Actualmente, se requiere pasar a una Cobranza 4.0 basada en una Gestión Estratégica de Cobranzas que similar a una empresa se debe establecer un Plan Estratégico

Objetivos:

Cobranza 4.0 Gestión Estratégica de Cobranzas tiene como objetivo brindar las pautas para desarrollar, implementar hacer seguimiento a un Plan Estratégico de Cobranzas.

Dirigido a:

Gestores de Cobranza, Supervisores, Jefes y Gerentes de Cobranza.

Contenido:

1. FUNDAMENTOS EN PLAN ESTRATÉGICO DE COBRANZAS

- 1.1 Headcount óptimo
- 1.2 Objetivo Estratégico de Cobranza
- 1.3 Seguimiento y Control

2. TÉCNICAS PARA HEADCOUNT

- 2.1 Midiendo la Productividad de mi operación actual
- 2.2 Productividad basada en las Mejores Prácticas en la Gestión de Cobranzas
- 2.3 Proyecciones de recupero para el 2018: Plan de Recupero 2018

3. TÉCNICAS PARA DEFINIR OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- 3.1 Misión, visión y valores
- 3.2 Plan de Colocaciones vs plan de saldos de cartera
- 3.3 Plan de Provisiones

3.4 Plan de Recupero

4. TÉCNICAS PARA CONTROL Y SEGUIMIENTO DEL PEC

4.1 A nivel entidad

4.2 A nivel gestor

Beneficios:

- Certificado de participación
- Material de Exposición
- Coffe Break

Inversión:

Asociados: S/. 190 inc IGV

No Asociados: S/. 250 inc IGV

Fecha y Hora:

Viernes 06 de Abril de 2018

09:00 a 13:00 horas

Lugar:

Av. Dos de Mayo 1554 San Isidro Lima
Sala de Capación de Asomif Perú

Expositor:

MBA DENIS EDUARDO NUÑEZ ARIAS

Profesional de Créditos y Cobranzas con más de 15 años de experiencia en empresas líderes del sector financiero, retail y microfinanzas en el Perú y en USA. Orientado a resultados en la reducción del gasto de provisiones, a través de la implementación de equipos de alto rendimiento y de la mejora de los indicadores de morosidad.

MBA por CENTRUM Graduate Business School de la Pontificia Universidad Católica del Perú y Maestría Internacional de Liderazgo por EADA Business School. Diplomado de Postgrado en Marketing Relacional & CRM por la Universidad de Ciencias Aplicadas. Estudios en la Maestría en Administración con mención en Pymes por Escuela de Postgrado de la Universidad San Ignacio de Loyola. Bachiller de Ingeniería de Sistemas por la Universidad de Lima.

Informes e Inscripciones:

Email: rayala@asomifperu.com

Teléfonos: (01) 421-7336 / 421-8497