



SUPERVISIÓN EFECTIVA PARA EQUIPOS DE CRÉDITO Y COBRANZA

SEMINARIO INTERNACIONAL ONLINE



inoxico
data powered risk solutions

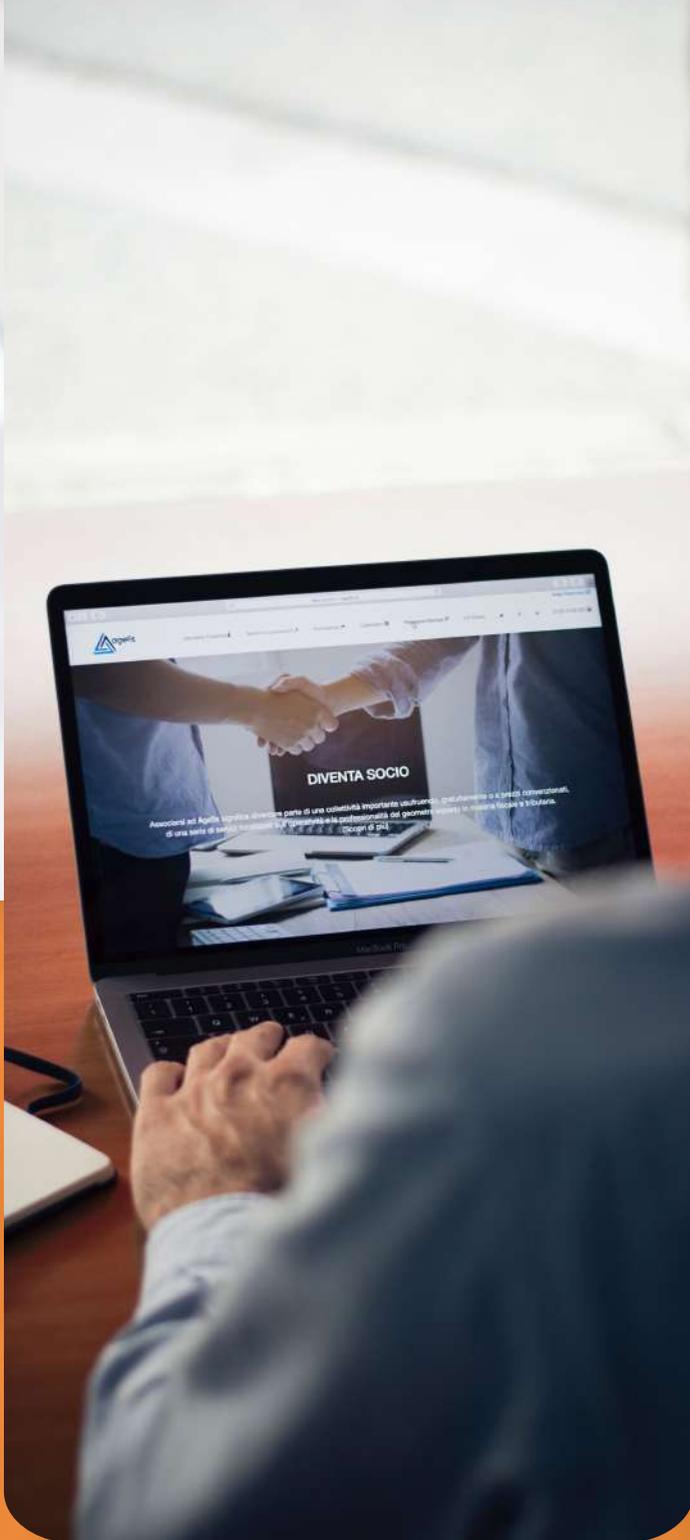
DESCRIPCIÓN

Seminario internacional ONLINE “EN VIVO” vía Streaming, dictado por el experto de mayor influencia en la industria del crédito y las cobranzas en Iberoamérica, Enrique Rosas González.

Por medio de esta sesión se profundizan técnicas de supervisión efectiva para equipos de cobranzas.

OBJETIVO GENERAL

Potenciar técnicas de supervisión efectiva en base a lo planificado.



OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Incrementar los niveles de competencia de los participantes en las áreas de:

- Liderazgo
- Influencia
- Relacionamiento
- Responsabilidad
- Resolución de Conflictos
- Consistencia
- Orientación Resultados
- Compromiso

DIRIGIDO

Coordinadores, Jefes de Departamento, Supervisores, Departamentos de Crédito y Cobro, Recuperadoras, Agencias de Cobranzas, Call's Centers, Aseguradoras, Bancos e Instituciones Financieras, Bufetes de Abogado.

DURACIÓN

06 horas sincrónicas, distribuidas en dos sesiones de tres horas cada una.



CONTENIDO

El seminario internacional consta de 2 sesiones:



MÓDULO 1

Competencias de un Supervisor Exitoso de Crédito y Cobranzas. Liderazgo y Engagement. Como potenciar nuestro liderazgo dentro de la organización. Cómo influir en nuestros equipos de trabajo. Técnicas para conseguir el máximo de nuestros colaboradores: Era del conocimiento y era industrial. Las dimensiones de la productividad en equipos de cobranza. Tips de productividad. Técnicas para incrementar la productividad personal en el trabajo. Establecimiento de metas a corto, mediano y largo plazo. Creando compromisos verdaderos.

MÓDULO 1



MÓDULO 2

Objetivos de la gestión recuperadora. Metas de la gestión. Mapa del proceso de gestión.

MÓDULO 2

Método GTD para la gestión diaria del tiempo y tareas. Urgencia versus importancia.

Cómo dar feedback en situaciones diversas: Motivando, Estableciendo tareas, Dando seguimiento, Reclamando un mal desempeño, Creando inclusión y sentido de pertenencia. Seguimiento sobre Tareas asignadas. Seguimiento sobre Resultados.

TITULACIÓN

Certificación Ejecutiva otorgada por ROSAS&NASH como SUPERVISIÓN EFECTIVA PARA EQUIPOS DE COBRANZAS

ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ

ESCRITOR, CONSULTOR Y CONFERENCISTA INTERNACIONAL

CREADOR DEL PARADIGMA DE LA COBRANZA MODERNA. Experto Latinoamericano en Cobranzas y Negociación.

Licenciado en el área de las Relaciones Internacionales con postgrado en Derecho y Política Internacional de la Universidad Central de Venezuela.

Cursos de ampliación en Comercio Exterior del Instituto en Comercio Internacional. Negociación del Programa de Líderes de Alto Desempeño de la Escuela Europea de Gerencia (España).

Cuenta con más de 30 años de experiencia en el dinámico mundo de 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 (CEO) de ROSAS & NASH y es profesor titular de la ESCUELA EUROPEA DE Negociación de la Universidad de Harvard.

Diplomado en Gerencia General y Dentro de sus más significativos logros en el mundo empresarial destacan la conducción de los programas de formación en cobranzas del BANCO NACIONAL DE CRÉDITO, convirtiéndolo desde el 2012 hasta el presente 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.





ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ

ESCRITOR, CONSULTOR Y CONFERENCISTA INTERNACIONAL

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 del beroamérica.

Considerado por la crítica especializada (Escuela Europea de Gerencia en España y credit management Solutions en Argentina) como uno de los más destacados expertos latinoamericanos en Cobranzas.

Pionero en el Estudio de la Cobranza como Proceso Sociocultural y en la Aplicación de Teorías de las Relaciones Internacionales y Modelos de Análisis en el área de la Política Internacional en el estudio y comprensión de la cobranza moderna.

Creador de "The Accounts Receivables Program ®".

Miembro Fundador de la Red Hispanoamericana de Mentores con sede en Argentina. Miembro Principal de la Organización de Conferencistas Internacionales (OCI) consedeen México.

Sus obras y aportes académicos representan importantes referencias bibliográficas en países de habla hispana. Sus conferencias y seminarios han contribuido en la formación y capacitación de más de 856.000 ejecutivos en másde 21 países.

Invitado permanente a reconocidos programas de Radio y Televisión. Sus consejos prácticos y recomendaciones en más de 100 programas en Radio y Televisión lo han convertido en una referencia para los distintos sectores en LATAM.

ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ

Ha sido Jurado en los Premios a la Excelencia de la Industria de las Interacciones con Clientes (BPO) de Colombia.

El Premio Nacional a la Excelencia de la industria en las interacciones con clientes, es una mención que se entrega anualmente a empresas de todos los sectores de la economía colombiana con procesos de interacción con clientes, las cuales, en la implementación de proyectos, aportan al éxito de la empresa, prestando un mejor servicio e impulsando las relaciones empresa-cliente.

En el año 2018 y 2019, fue galardonado con el Premio de Excelencia Empresarial más importante del mundo "THEBIZZAWARDS" premio que otorga la reconocida organización norteamericana "WorldCob" con presencia en más de 130 países.

En febrero 2020 se publica en España bajo el sello editorial Max Estrella su más reciente obra **COBRANZAS SIN LÍMITES: Cómo Cobrar Eficazmente usando el Poder de la Negociación**. Disponible en toda Europa en formato tapa blanda y en digital a través de Amazon, iTunes, Carrefour, CEGAL, Librerías de España; Arnoia Internacional, Kobo, El Corte Inglés, Fnac, Nubiko, LaCentral, Casa del Libro, entre otras.

Sus aportes y contribuciones en el campo de la cobranza moderna son parte de la Primera Antología del Management Latinoamericano: "16 Voces que cambiaron el mundo del Management, Marketing, Mentoring, RRHH, Project Manager". BushiEdiciones .Argentina, 2015.

Sus publicaciones de autor: "La Negociación en los Procesos de Cobranza", Serie Profesional de los Libros de "El Nacional", 2007 y "Cóbrelo Usted Mismo: 12 Claves que le Permitirán Cobrar con Éxito todo Tipo de Deudas", (Ediplus Ediciones 2008; El Nacional, 2016). Autor de renombrados workshop, masterclass, seminarios, conferencias, programa avanzado de cobranzas (PAC) y del Programa de Rentabilidad en Créditos, Riesgos y Cobranzas.

CONTACTO

NICOL GUTIÉRREZ DURÁN
Rosas & Nash RD



+1 809 488 2404



ngutierrez@rosasnash.com



www.rosasnash.com