



Roadmak
SOLUTIONS

PROGRAMA

Gestión Efectiva de Cobranzas

Cómo prevenir y disminuir la morosidad de manera práctica

INTRODUCCIÓN



En épocas de crisis, lo complicado a veces no es vender, sino recuperar la cartera. Toda venta no cobrada impacta directamente en los resultados económicos y en las utilidades.

Una gestión eficiente de cobranzas no puede ejecutarse al azar. Los clientes morosos e incobrables son una tormenta que puede arrazar con las empresas que no se han preparado y que no poseen una estrategia y una gestión eficiente de cobranzas.

DIRIGIDO A



Jefes y supervisores de cobranzas, jefes administrativos y todos aquellos profesionales que se encuentran vinculados directa o indirectamente con la actividad de cobranza en las diferentes organizaciones. Asimismo, a dueños de empresas que deseen adquirir conocimientos y herramientas claves para realizar una gestión eficiente de los procesos de cobranza.





FACILITADOR

Gabriel Rovayo

Actualmente es Presidente de EFQM Sudamérica Pacífico para Chile, Perú y Ecuador, y Presidente de la Consultora Roadmak Solutions. Fue Director General de la IDE Business School y profesor full time de finanzas operativas y análisis de decisiones. Ha participado como conferenciante de la CNN en programas financieros.

CURRICULUM ACADEMICO.

- **Master in Finance, Adolfo Ibañez School of Management de Chile y la ESADE Business School de España.**
- **Master en Administración de Centros Educativos, Universidad de la Sabana, Colombia 1995.**
- **Miembro del Directorio de la Cámara Oficial Española de Comercio.**
- **Presidente de la Fundación Europea para la Gestión de la Calidad (EFQM) Sudamérica Pacífico para Chile, Perú y Ecuador, y Presidente de la Consultora Roadmak Solutions.**



PROGRAMA

Módulo 1:

CASO DE ESTUDIO #1.
CONCESIÓN DE CRÉDITO A CLIENTES

1. Visión y objetivos.
2. ¿Cuáles son los criterios para tomar una decisión? ¿Cómo medirlos?
3. ¿Cómo analizar la propuesta de concesión del crédito?
4. Análisis de la situación financiera de la empresa.

Modulo 2:

CASO DE ESTUDIO #2

1. Claves de la cobranza - Enemigos - Scoring de cobranzas.
2. Gestión telefónica - Gestión eficiente - Tecnología - Rentabilización de las acciones telefónicas.
3. Seguimiento y control - Indicadores.
4. Externalización de la cobranza - Ventajas y desventajas.

DEFINIR Y ESTABLECER UNA METODOLOGÍA, ES CLAVE PARA ORGANIZAR EL CONJUNTO DE ACCIONES, TAREAS Y NEGOCIACIONES QUE DEBEMOS APLICAR A LOS CLIENTES PARA LOGRAR NUESTRO OBJETIVO. RECUPERAR LA CARTERA VENCIDA.



OBJETIVO



Proporcionar, de manera práctica y adaptar a cada situación empresarial, un conocimiento exhaustivo de la gestión de cobranzas que permita a los participantes implementar un sistema eficiente de análisis, gestión y recuperación de sus clientes morosos en el menor plazo y con el mayor éxito de cobranza. Todo ello con un enfoque de fidelización, porque el moroso puede, una vez recobrado, volver a ser nuestro cliente.

Información General

Lugar, Fecha y hora

- Km, 2 via Samborondón la puntilla.
Edificio Samborondón Plaza, 4to piso
- Los días 09 y 10 de Diciembre, 2019
- Desde las 18h00 hasta las 21h00

Inversión

\$200 + IVA

Descuento especial para pre-inscripciones:

15% - Del 8 de Noviembre al 23 de Noviembre.

10% - Del 24 de Noviembre al 30 de Noviembre.

5% - Del 1 de Diciembre a la fecha del evento.

Descuento adicional por grupos:

2% - De 3-4 personas.

3% - A partir de las 5 personas.

LINEA DE CONTACTO

TELÉFONO : + 593 09 9877 1404 / 09 9398 3200
+ 593 4 6012658

PÁGINA WEB : www.roadmak.com
info@roadmak.com

DIRECCIÓN : Km. 2 vía Samborondón edificio Samborondón Plaza,
1er piso - Oficina 107
Guayaquil, Ecuador -1234

Para registrar tu inscripción da clic en el vinculo abajo.
[Formulario de Inscripción](#)