

Apertura

Lunes 14 Marzo

10:30 a.m. Bogotá / Lima / Quito
9:30 a.m. Ciudad de México
12:30 p.m. Santiago de Chile / Bs As.

**Cierre del
recinto ferial**

Martes 22 de marzo

11:00 p.m Bogotá / Lima / Quito.

VIVA LAS 10 EXPERIENCIAS ExpoCOBRANZAS Latam 2022

1Ex



Agenda a la carta con
el mejor contenido de
alta especialización

7X24

Lugar: Auditorio de la Feria Digital
www.expocobranzas.com



2Ex

Martes 15 de marzo

La nueva inteligencia de la Cobranza para sortear con éxito los nuevos riesgos de un entorno complejo

Lugar: Auditorio de la Feria Digital
www.expocobranzas.com

TEMAS AGENDA ACADÉMICA

- Tendencias y desafíos para los modelos de negocio, frente al nuevo entorno y al nuevo consumidor.
- Evolución: De la idea a la acción - el camino para generar valor 360.
- Habilitadores de la Transformación en los modelos de Recuperación de Cartera.
- Collections Vision 2022: Data, Analítica y Tecnología.
- Construyendo equipos potentes que no necesiten jefes para lograr sus objetivos

3Ex

TALLER ESPECIALIZADO

16 de marzo WEB - Duración 8 Horas

Nivel Directivo y Coordinación:

Desarrollo de pensamiento estratégico en la cobranza: *construyendo tu Sistema Directivo*

Lugar: Puerta 3 Taller & Conversatorio - Feria Digital
www.expocobranzas.com

4Ex

TALLER ESPECIALIZADO

Duración 6 Horas en 3 sesiones de 2 horas cada una

Fecha: **Jueves 17 de marzo:** Sesión 1: de 8 am a 10 am
Viernes 18 de marzo: Sesión 3: de 8 am a 10 am
Sesión 2: de 3 pm a 5 pm.

Técnicas de Negociación de Cobranza de Alto Impacto - WEB

Lugar: Puerta 3 Taller & Conversatorio- Feria Digital
www.expocobranzas.com

5Ex



**Virtual
BUSINESS
COFFEE**

CONVERSATORIO

BEST PRACTICES:

¿Qué hay de nuevo en la cobranza?

Participe de la mejores conversaciones de negocios cara a cara con los amigos y colegas

Primera Parte:
Viernes 18 de marzo
de 10:00 am a 12:00 m
hora Bogotá/Lima/Quito

Segunda Parte:
Martes 22 de marzo
3:00 pm a 5:00 pm
hora Bogotá/Lima/Quito

Lugar: Puerta 3 Taller & Conversatorio
Feria Digital
www.expocobranzas.com

Foro ExpoCobranzas

Muro de Opinión:

aporte y comparta conocimiento en el Foro de Expertos **7X24**

6Ex

Foros Miembros Últimos mensajes Registro Iniciar Sesión

7Ex



**ESPECIAL ACADÉMICO
EN LA REVISTA DIGITAL**

Cobranza de Alto Impacto 7X24



**Muestra
Comercial
con stand 3D
7X24**

8Ex

9Ex

ZONA FEST

La diversión y el conocimiento van de la mano **7X24**



**LA BIBLIA
DE LA
CONTRATACIÓN
7X24**

Aliados y proveedores de la industria financiera, el crédito y la cobranza

10Ex



La nueva inteligencia de la Cobranza
para sortear con éxito los nuevos riesgos
de un entorno complejo

Martes 15 de marzo

www.expocobranzas.com

Lugar: Auditorio de la Feria Digital

Inicio

8:30 a.m.

Bogotá / Lima / Quito

Cierre

5:30 p.m

Bogotá / Lima / Quito.

TEMAS AGENDA ACADÉMICA

- Tendencias y desafíos para los modelos de negocio, frente al nuevo entorno y al nuevo consumidor.
- Evolución: De la idea a la acción - el camino para generar valor 360.
- Collections Vision 2022: Data, Analítica y Tecnología.
- Habilitadores de la Transformación en los modelos de Recuperación de Cartera.
- Construyendo equipos potentes que no necesiten jefes para lograr sus objetivos.



No corra el **RIESGO** de perderse lo

Mayor información en: www.eventoscicloderiesgo.com

Teléfono: (57)(1) 300 20 17 - Móvil: (57) 315 233 6827

Mail: info@creditoycobranzas.com

Organiza:



Desarrollo del pensamiento estratégico en la cobranza: construyendo tu Sistema Directivo

¿Por que asistir?

Probablemente tu mente esté girando con temas como... efficientar costos, mejorar rendimiento y subir el indicador de recuperación de manera sostenida, propiciar el máximo aporte de las personas, resolver situaciones inesperadas, gestionar la crisis, contactar a tus clientes, lograr mejores negociaciones, impulsar los proyectos de mejor manera...

Si es tu caso, seguramente encontrarás un panorama de posibilidades al desarrollar tu pensamiento estratégico en la cobranza. En este taller, abordamos con explicaciones de casos reales y con una metodología práctica y probada, la forma en que como líder de un Equipo o de una Organización de cobranza, puedes aportar de manera estratégica en los objetivos de negocio y en la resolución de problemas, con un pensamiento enfocado, panorámico, creativo y resolutivo.



Te invitamos a transitar por temas como:

- » Dónde poner la mirada de tu participación gerencial y directiva, con el **método HETTO**
- » Tu capacidad de impulsar una Organización motivada, donde todos hagan siempre lo correcto
- » Qué es y cómo funciona realmente el pensamiento estratégico
- » Los 5 key drivers del pensamiento estratégico: El Sistema Directivo
 - Las claves del **ENFOQUE**
 - El poder de las **PERSONAS**
 - La fuerza en la **EJECUCIÓN**
 - La expectativa en la **TRANSFORMACIÓN**
 - La **VIGILANCIA** del valor de tu Organización

Impulsa tus resultados impactando tu modelo de Negocio y tu visión estratégica

Te invitamos a vivir la experiencia de un taller diferente, ya que a través de reflexiones colaborativas y cocreativas con participantes de alto nivel como tú, y con la guía del Consultor experto a cargo, podrás navegar por una serie de preguntas... Sí, de preguntas que conformarán tu sistema directivo y tu enfoque de pensamiento estratégico integral.



INSTRUCTOR:
Joaquin Peña
Director de Consultoría de ICM
para Latinoamérica

Mayor información en: www.eventoscicloderiesgo.com

Teléfono: (57)(1) 300 20 17 - Móvil: (57) 315 233 6827

Mail: info@creditoycobranzas.com

Organizan:

Técnicas de Negociación de Cobranza de Alto Impacto

¿Por que asistir?

Hogares y empresas enfrentan las consecuencias de la crisis por la pandemia con cambios sustanciales de sus finanzas. Sin duda los recursos no alcanzan para atender todos los gastos, costos, compromisos y prestamos. Los asesores de cobranza con sus habilidades, técnicas, tácticas y comunicación asertiva marcaran una gran diferencia para persuadir al cliente que le de la mayor prioridad a su acreencia y proceda al pago a la mayor brevedad, incrementando la contactabilidad, bajando el nivel de promesas rotas, asegurando el recaudo, evitando que los créditos avancen en días de mora y por ende asegurando el cumplimiento de las metas de calidad de cartera, acelerando la liberación de provisiones y evitando que las entidades incurran en mayores costos por nuevas provisiones. Es así como nunca ha sido tan importante mejorar las habilidades de negociación y comunicación de los equipos de recuperación de cartera utilizando herramientas metodológicas, basadas en el proceso de asesoría, manejo de objeciones, negociación asertiva y la conexión de emociones.

Temario a desarrollar:



- Técnicas y metodologías concretas para incrementar la contundencia de las negociaciones, a través de la aplicación de habilidades de comunicación, técnicas de negociación y programación neurolingüística.
- Interiorización de los principios de la cobranza con enfoque al cliente - Transformación de creencias en torno a los procesos de cobranza, que se basan en la presión, a un proceso de comunicación orientado a la venta de beneficios, servicio y experiencia del cliente.
- Asertividad al negociar – Transitar de las amenazas a la argumentación de valor. El Asesor comprenderá el concepto de Asertividad y cómo esta puede ayudarle a evitar conflictos, manejar clientes difíciles, concretar el cierre y mantener un proceso de negociación más efectivo, y eficiente en tiempo.

- Pasos de una correcta Asesoría. El asesor identificará y aplicará el Modelo de Asesoría mejorando sus habilidades de comunicación y llevando a cabo propuestas de valor para los clientes.

Negociación persuasiva: Mediante la técnica de Persuasión, el asesor podrá estructurar propuestas contundentes, al analizar y comprender el proceso mental de compra de los clientes

- Perfil del cliente VAK: El asesor identificará las preferencias de comunicación, las palabras de poder y lenguaje de los clientes y utilizará estas preferencias como una herramienta efectiva durante los procesos de negociación de cobranza .
- Motivadores de Pago: A partir de la identificación de las necesidades del cliente, el asesor logrará desarrollar propuestas que incluyan los adecuados motivadores de pago, y la correcta venta de beneficios.



Luis Eduardo Pérez Mata

Socio fundador de ICM y Workit Emprendedor, conferencista, escritor, actor, líder de opinión. Coach Ejecutivo y Coach de Vida.



Claudia Pérez Hernández

Directora de Formación de ICM y BHL para Latinoamérica, con más de 20 años en la formación de capital humano con énfasis en las áreas de cobranza y negociación.

Mayor información en: www.eventoscicloderiesgo.com

Teléfono: (57)(1) 300 20 17 - Móvil: (57) 315 233 6827

Mail: info@creditoycobranzas.com

Organizan:



¿Qué hay de nuevo en la cobranza?

Participe de la mejores conversaciones de negocios cara a cara con los amigos y colegas

Primera Parte:
Viernes 18 de marzo
de 10:00 am a 12:00 m
Hora Bogotá/Lima/Quito

Segunda Parte:
Martes 22 de marzo
3:00 pm a 5:00 pm
Hora Bogotá/Lima/Quito

Lugar:
Puerta 3 Taller &
Conversatorio
Feria Digital

www.expocobranzas.com



No corra el **RIESGO** de perderselo

Mayor información en: www.eventoscicloderiesgo.com

Teléfono: (57)(1) 300 20 17 - Móvil: (57) 315 233 6827

Mail: info@creditoycobranzas.com

Organiza:

Valor inversión pases - Inscripción como asistentes

			TIPO DE PASE Y VALOR DE INVERSIÓN				
EXPERIENCIAS EXpoCOBRANZAS		FECHA y Hora Bogotá/Lima/Quito	SOLO FERIA	FERIA MÁS UN TALLER	FERIA MÁS DOS TALLERES	SOLO UN TALLER	SOLO LOS DOS TALLERES
1Ex	AGENDA A LA CARTA	Toda la semana 7x24 del 14 al 22	SI	SI	SI	NO	NO
2Ex	Collections Summit Live Streaming	Martes 15 de 8:30 am a 5:30 pm	SI	SI	SI	NO	NO
3Ex	TALLER Desarrollo de pensamiento estratégico en la cobranza: construyendo tu Sistema Directivo	Miércoles 16 de 8:30 am a 5:00 pm	NO	Incluye un taller a elección. El de directivos o el de asesores	Este pase incluye la asistencia a los 2 talleres. Puede asistir una persona distinta a cada taller	Incluye un taller a elección. El de directivos, o el de asesores	Este pase incluye la asistencia a los 2 talleres. Puede asistir una persona distinta a cada taller
4Ex	Técnicas de Negociación de Cobranza de Alto Impacto	Jueves 17 de 8:00 am a 10:00 am y de 3:00 pm a 5:00 pm Viernes 18 de 8:00 am a 10:00 am.	NO				
5Ex	Virtual Business Coffee - CONVERSATORIO Best Practices ¿Qué hay de nuevo en la cobranza?	Primera Parte: Viernes 18 de 10:00 am a 12:00 m Segunda Parte: Martes 22 de 3:00 pm a 5:00 pm	SI	SI	SI	NO	NO
6Ex	Foro - Muro de Opinión	Toda la semana 7x24 del 14 al 22	SI	SI	SI	NO	NO
7Ex	Especial Académico Ciclo de Riesgo WEB News	Toda la semana 7x24 del 14 al 22	SI	SI	SI	SI	SI
8Ex	Muestra Comercial 3D	Toda la semana 7x24 del 14 al 22	SI	SI	SI	NO	NO
9Ex	Zona Fest	Toda la semana 7x24 del 14 al 22	SI	SI	SI	NO	NO
10Ex	Directorio ABC - La Biblia de la Contratación de la Industria	Toda la semana 7x24 del 14 al 22	SI	SI	SI	SI	SI
VALOR DE LA INVERSIÓN Antes de IVA del 19%		VALOR PESOS COLOMBIANOS COP \$	390.000	640.000	830.000	350.000	560.000
		VALOR EN DOLARES USD\$	110	180	235	100	160

(*)Descuento del 15% para el segundo pase y del 20% para el tercer pase y siguientes

Un evento Latam para 12 países



CICLO
DE RIESGO 
Aniversario **10** AÑOS



Comprometidos con la edificación de una potente industria del Crédito y la Cobranza

Con el patrocinio de



ALIADOS:



Mayor información en: www.eventoscicloderiesgo.com

Teléfono: (57)(1) 300 20 17 - Móvil: (57) 315 233 6827

Mail: info@creditoycobranzas.com

Organiza:

