



WORKSHOP ONLINE NEUROCOBRANZAS

DESCRIPCIÓN

Curso **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 este programa de capacitación, se revisan y practican avanzados recursos en neurociencia aplicados al recobro de impagados.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar el Arte del Convencimiento en el Recobro de Impagados.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Al finalizar el curso los participantes lograrán:

- Aumentar el poder de la Persuasión frente a clientes difíciles.
- Aplicar las más Avanzadas Técnicas en neuro negociación
- Desarrollar su inteligencia emocional.
- Aprender a estimular la empatía y la sinergia.
- Construir un lenguaje mágico y poderoso.
- Dominar las Leyes de la Persuasión.
- Aprender a Combinar Ideas y Generar Soluciones Creativas.

DIRIGIDO

Líderes de Empresas, Directores, Tesoreros, Contralores, Gerentes, Coordinadores, Jefes de Departamento, Supervisores, Gestores, Departamentos de Crédito y Cobro, Recuperadoras, Agencias de Cobranzas, Call's Centers, Aseguradoras, Bancos e Instituciones Financieras, Bufetes de Abogado, Estudiantes y Público en General

DURACIÓN

04 horas (2 Días)

HORARIOS

- 18:00 a 20:00 (España)

PRECIO REGULAR

- 215 EUROS

PRECIO PARA MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN DE GERENTES DE CRÉDITO (AGC)

- 190 EUROS

CONTENIDO

El workshop on-line consta de 2 sesiones:

MÓDULO I

Conociendo el cerebro humano. Negociación y Cobranzas. Neuro Negociaciones. ¿Por qué compran y pagan las personas? Los estímulos que llegan al cerebro decisor. ¿Cómo funciona la mente humana? Valor contra precio. Profundizando en las emociones. Desarrollando tú Inteligencia Emocional. Estimulando la empatía y la sinergia. Las neuronas espejo. **Técnicas de Neurocobros I**

MÓDULO 2

Discurso Argumentativo. Características. Estructura y Estrategias. Construyendo un lenguaje mágico y poderoso. El Arte de la Persuasión. Leyes del Convencimiento. Frases poderosas en Cobranzas. Neuro Tips para Conectar con Hombres y Mujeres. Neuro Tips para Cobrar Mejor. **Técnicas de Neurocobros 2**

CERTIFICADO

Certificación Ejecutiva otorgada por **ROSAS & NASH RD** y con el aval de la **ASOCIACIÓN DE GERENTE DE CRÉDITO (AGC)** como **NEURO COBRANZAS**.

ESCRITOR, CONSULTOR Y CONFERENCISTA INTERNACIONAL

ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ



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 Negociación de la Universidad de Harvard**. Diplomado en Gerencia General y Lideres 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 GERENCIA** (Escuela de Negocios Española) en República Dominicana.

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 2.012 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**.

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 Iberoamérica. 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) con sede en 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 840.000 ejecutivos en más de 17 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.

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**.

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”. Bushi Ediciones. Argentina, 2015.

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 “**THE BIZZ AWARDS**” 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, La Central, Casa del Libro, entre otras.

INSCRIPCIONES

María José Benet

asocgercre@gerentescredito.es

93 439 1660

