Agencia:	RST
Mes:	**ABRIL**
Líder:	Francois Franco Pinilla

Formato de Seguimiento FNA

Planes de Trabajo - Agencias Externas

No.	Actividad	Tipo	Fecha Inicial	Fecha Final	Resultado (indicadores)	Observaciones
1	Descargamos la asignacion correspondiente al mes de abril y damos comienzo con el barrido en los primeros 4 dias habiles **Franja / Obligaciones / Saldo Capital / Saldo Vencido** B. DE 1 A 30 — 563 — $ 75.195.245.760 — $ 498.399.736 C. DE 31 A 60 — 599 — $ 48.961.306.452 — $ 802.138.036 D. DE 61 A 90 — 991 — $ 37.319.789.255 — $ 1.471.919.705 E. DE 91 A 120 — 372 — $ 18.295.710.734 — $ 870.352.135 F. DE 121 A 150 — 275 — $ 13.326.484.676 — $ 748.379.658 G. DE 151 A 360 — 530 — $ 24.063.549.508 — $ 2.387.414.878 H. DE 360 A 540 — 232 — $ 10.315.278.493 — $ 2.355.852.307 I. MAYOR A 540 — 153 — $ 8.903.461.953 — $ 5.007.110.493 J. CASTIGO — 3 — $ 65.757.645 — $ 128.546.678 **Total general — 3718 — $ 236.446.584.476 — $ 14.270.113.627**	Gestión	04/03/2024	04/07/2024		
2	Se enviara SMS, Blaster y Email al total de la asignacion con el fin de tocar la cartera completa, se determinaran focos de gestion por tipologia acorde a las franjas de mora para subir la contactabilidad y el numero de acuerdos del mes	Estrategia	04/03/2024	04/30/2024		
3	Asignamos una franja en especifico por asesor, de tal manera que tenga un mejor desarrollo en la efectividad, porductividad y se cumpla con las metas por franjas asignadas.	Gestión	04/03/2024	04/03/2024		
4	Medicion de productividad y efectividad por hora y por asesor con el fin de aumentar la localizacion y la efectividad, de esta manera lograr cumplir las metas por franjas.	Estrategia	04/04/2024	04/20/2024		
5	Se elaboraran estrategias diarias y semanales para realizar ofrecimiento de las normalizaciones y extinciones a los clientes que aplican y los demas clientes se realizara foco de montos altos y del historico de contactabilidad y tipo de gestion.	Operativa	diario	diario		
6	Gestión diferencial a los clientes montos altos mayores a 150MM Y seguimiento constante para mejorar la localización.	Gestión	04/08/2024	04/26/2024		

7	Realizar seguimiento a las obligaciones que historicamente han tenido gestion efectiva y presenten negociacion incumplida para tratar de retomar e incrementar el indicador de efectividad	Gestión	diario	Diario		
8	Generar seguimiento diario a los compromisos generados con el fin de dar un cierre efectivoy mejorar el indicador de caida.	Gestión	diario	Diario		
9	Se efectuara un taller de escucha de llamadas por asesor donde se validaran las habilidades duras y blandas, como las oportunidades de mejora que presenten para mejorar la productividad y la calidad.	Estrategia	semanal	semanal		
10	Con el area de calidad se realizaran capacitaciones a las oportunidades de mejora que presente el team frenta a las habilidades de cierre de negociacion y beneficios y consecuencias de no pago y auditoria de las negociaciones.	Estrategia	04/08/2024	04/08/2024		
11	Se realizara taller de clinica de cobrana con el fin de potencializar el las negociaciones los asesores para los contactos directos que se encuentren en la base de brigada y aumentar las negociaciones y los indicadores de recaudo	Estrategia	04/05/2024	04/05/2024		
12	Se realizara seguimiento a las negociaciones que fueron asignadas como respetables para que cumplan con los pagos en las fechas estipulas.	Operativa	semanal	semanal		
13	Gestión por medio de Landing page, para clientes de franja de 1 - 30 y 31 - 60 para contactar la mayor cantidad de clientes y realizar acuerdos.	Estrategia	Semanal	Semanal		