FCI Academy
Learn from the Global Leaders of Receivables Finance

FCI
Facilitating Open Account – Receivables Finance

FCI Academy Webinar on Sales & Business Development

Webinar de la Academia de FCI
Sobre Ventas & Desarrollo de Negocios

Let's make our Potential Clients become True Generators of Profitable Businesses - This is your Factoring Sales Toolkit

Hagamos que nuestros clientes potenciales se conviertan en verdaderos generadores de negocios rentables - Este es su kit de herramientas de ventas de factoring-

19 October 2021 - 19 Octubre 2021 - 11:00-14:00 GMT - 3
20 October 2021 - 20 Octubre 2021 - 11:00-14:00 GMT - 3



Venue - Lugar :
Online - Zoom

Registration on FCI website here

Information: FCI Secretariat:
Email: fci@fci.nl Tel: +31-20-6270306

English version from page 7



La Academia de FCI se complace en invitarlo al seminario web sobre ventas y desarrollo comercial: "Hagamos que Los Clientes Potenciales se conviertan en Verdaderos Generadores de Negocios rentables – Este es su kit de herramientas de ventas de factoring –". En el negocio del factoring generalmente nos enfocamos en los riesgos, en las disputas, en los fraudes, lo cual es necesario por cierto, pero ¿sabemos cómo vender esta solución ?. El objetivo del seminario es proporcionar a todos los participantes conocimiento sobre factoraje nacional e internacional, cuál es la mejor manera de venderlo, idoneidad para la industria y selección del Vendedor. También incluirá "Reverse marketing", desafíos y oportunidades regionales y un panel de discusión sobre las mejores prácticas para promover el factoraje.

Esperamos que todos los participantes intervengan activamente en las sesiones utilizando las diversas herramientas interactivas de la plataforma de seminarios web. Habrá una combinaciòn de presentaciones y paneles de discusión, todos con la participación de expertos "Senior" de la industria. Cada día concluirá con una sesión de preguntas y respuestas de manera de asegurarnos que los participantes hayan comprendido correctamente los conceptos presentados.

A quienes va dirigido ?

A Ejecutivos de todos los niveles a cargo de ventas, marketing, riesgos y desarrollo comercial de:

- Bancos
- Compañías de Factoring
- Instituciones Financiras
- Compañías Aseguradoras

Objetivo

El objetivo del seminario es de formación y para familiarizarse con todos los aspectos de las ventas de factoraje. Los asistentes comprenderán mejor el posicionamiento del factoraje y financiación de cuentas por cobrar, su promoción, búsqueda de las necesidades de los posibles clientes, cómo satisfacerlas con la solución y cierre de contratos.

Formato

Se espera que todos participen activamente en la sesión utilizando las distintas herramientas interactivas de la plataforma webinar. Cada día terminará con una sesión de preguntas y respuestas, respondiendo a todas las consultas e inquietudes .
La mayoría de las sesiones serán en español. La apertura y bienvenida será en inglés y se traducirán al Español.

Martes, 19 de Octubre 2021: 11.00 - 14.00 GMT-3

11.00 – 11.15 **Palabras de bienvenida**
Sr. Peter Mulroy, Secretario General, FCI
Sr. Alberto Wyderka, Director de la Región Americas, FCI
Sra. Aysen Cetintas, Directora de Education, FCI

INGLES
ESPAÑOL
INGLES

11.15 – 11.35 **El Mundo del Factoring & el Financiamiento de las Cuentas a Cobrar y FCI**
Sr. Alberto Wyderka, Director de la Región Americas, FCI

ESPAÑOL

11.35 – 12.35 **Posicionamiento del Factoring y del Financiamiento de Cuentas a Cobrar**

ESPAÑOL

- Productos
  - Productos de Factoraje Doméstico
  - Productos de Factoraje Internacional (Factoring Directo & FCI ¨Two-factor system¨ [2FS/Sistema de Factoring entre Corresponsales])
- Caracterísiticas & beneficios
- Competencia, productos & servicios complementarios (LCs, LGs, ¨invoice verification [verificación de facturas], etc.)

Sr. Joao Costa Pereira, Asesor de Negocios Internacionales, Banco Ourinvest, Brasil – Miembro del Comité de Marketing de FCI.

12.35 – 12.45 **Receso**

12.45– 13.45 **Idoneidad de la industria y selección del vendedor**

ESPAÑOL

- Industrias Adecuadas
- Criterios de Selección del Vendedor – KYC

Sr. Josep Selles Bruguera, Exicon, Brasil – Miembro del Comité Ejecutivo de FCI

- Problemas de Fraude y disputas

Sr. Joaquín Durany, Gerente de Factoring Internacional, Caixabank SA, España – Miembro del Comité Ejecutivo de FCI

13.45 – 14.00 **Sesión de Preguntas & Respuestas**

ESPAÑOL & INGLES

"Hagamos que nuestros clientes potenciales se conviertan en verdaderos generadores de negocios rentables -Este es su kit de herramientas de ventas de factoring-"

Programme

Miércoles 20 de Octubre 2021: 11.00 - 14.00 GMT-3

11.00 – 11.45 **Factoraje & Finaciamiento de Cuentas a Cobrar en Latino América & el Caribe: desafíos & oportunidades.** ESPAÑOL
Sr. Alberto Wyderka, Director de la Región Americas, FCI

11.45 – 12.45 **Promoción, Marketing y Venta del Factoring** ESPAÑOL

- Canales de de Venta
- Prioritización e Incentivación
- "Reverse Marketing"
- Preguntas más Frecuentes

Sra. Marina AZZARA, Leader de Productos COMEX y Factoring Internacional, Banco Supervielle, Argentina – Miembro del Comité de Educación de FCI

12.45 – 12.55 **Receso**

12.55– 13.40 **Panel de discusión: Mejores prácticas en la promoción del factoring y estudios de casos exitosos** ESPAÑOL
Moderador: Sr. Alberto Wyderka, Director de la Región Américas, FCI.
Panelistas:

- Sr. Julio Nielsen, SVP, Eurocapital, Chile – Miembro del Comité Ejecutivo de FCI.
- Sr. Victor Portillo Sanchez, Banco Monex, Director de Productos Corporativos.
- Sr. Joaquín Durany, Gerente de Factoring Internacional, Caixabank SA, España – Miembro del Comité Ejecutivo de FCI.

13.40 – 13.55 **Sesión de Preguntas & Respuestas** ESPAÑOL & INGLES

13.55 – 14.00 **Palabras de Cierre** ESPAÑOL & INGLES
Sr. Alberto Wyderka, Director de la Región Américas, FCI

"Hagamos que nuestros clientes potenciales se conviertan en verdaderos generadores de negocios rentables -Este es su kit de herramientas de ventas de factoring-"

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Equipo e Instalaciones necesarias

Para asistir a las sesiones de seminarios web, necesitará una configuración mínima que incluya lo siguiente:

- Un espacio tranquilo y confortable
  Debe asegurarse de asistir al evento en un espacio tranquilo y cómodo.
- Un ordenador
  Obviamente, es un requisito tener una computadora para asistir al seminario web. Si está usando una computadora portátil, asegúrese de que esté conectada a la red eléctrica, no confíe en sus baterías. Recomendamos un mínimo de 1 GB de RAM y preferiblemente más que eso. Obviamente, necesita un navegador para conectarse al software (se recomienda Google Chrome) y una buena tarjeta de sonido.
- Conexión rápida a internet.
  También necesitará una conexión de banda ancha rápida a Internet. Como participante, necesita una Velocidad de Descarga rápida. Sugerimos que su conexión a Internet esté cableada a través de una conexión LAN, o Cable de Ethernet.
- Auriculares de alta calidad
  Por favor, tenga en cuenta que está accediendo al seminario web a través de VOIP y para obtener lo mejor de la sesión es que le recomendamos utilizar unos auriculares con micrófono.

Registrations

Por favor, utilice el formulario de registración en línea en el sitio web de la FCI y asegúrese de que llegue a la Secretaría de FCI lo antes possible. Le pedimos por favor que sea antes del viernes 10 de octubre de 2021 a las 18:00 GMT-3.
Para múltiples registros de la misma empresa, por favor complete el primer registro que realice en el sitio web y envíenos una lista excel conteniendo el nombre y datos requeridos de los participantes adicionales, utilizando esta plantilla (asegúrese de que esté en inglés).

Después de recibir su registración, la Secretaría de FCI le enviará una versión en pdf de la factura que servirá al mismo tiempo como confirmación del registro.
Los participantes recibirán una invitación personal en su dirección de correo electrónico, proporcionando el enlace para unirse a las sesiones.

Inscripción y pago

La inscripción al seminario es tiene un costo de € 400 para el banco, compañia de factoring o empresa, con una cantidad ilimitada de participantes por entidad.

Una vez recibida la factura, la inscripción se pagará mediante transferencia bancaria (NO cheques), citando el número de factura, a:
FCI

IBAN/ Account number:	NL04ABNA0540245771
Bank:	ABN AMRO, Amsterdam, the Netherlands
SWIFT Code:	ABNANL2A
VAT number:	NL801484169B01

NOTA: La inscripción debe abonarse antes del miércoles 15 de octubre de 2021, esto es antes del inicio del seminario web, de lo contrario la entidad correrá el riesgo de que los inscriptos incluídos en "lista de espera" puedan asistir en su lugar.

Cancelaciones

FCI aceptará cancelaciones hasta el viernes 10 de octubre de 2021 sin penalización. Las cancelaciones recibidas después de esa fecha, deberá pagar la registración completa.

Biographies

Peter Mulroy



Peter Mulroy es el Secretario General de FCI, la red de empresas de factoraje y financiación de cuentas por cobrar más grande del mundo, con sede en Ámsterdam, Holanda.
Antes de unirse a FCI, Peter fue Vicepresidente Senior, Gerente Regional Internacional y Director Gerente de la Unidad de Financiamiento Comercial de CIT en los EE. UU, un
Compañía de servicios financieros de más de $ 40 mil millones y uno de los miembros fundadores originales de FCI.
Peter también formó parte del Comité de Gestión de CIT, apoyando la estrategia de crecimiento global de la empresa. Peter se integró a CIT cuando éste banco adquirió la unidad de factoring de SunTrust Bank, donde desarrolló su negocio de factoring internacional.
Peter es fue Presidente del Comité Ejecutivo de FCI y ha servido en ese Comité Ejecutivo durante más de una década. Peter también se desempeñó como presidente del Comité de Riesgo Prudencial de la EUF.
Ha trabajado y vivido anteriormente en Europa y Oriente Medio. Peter recibió su licenciatura en la Universidad de Rutgers en Nueva Jersey, estudió en la Universität Konstanz en Alemania y su MBA de Thunderbird, School of Global Gestión en Arizona.

Alberto Wyderka



Alberto Wyderka es Director de la Región de las Américas de la FCI, responsable de fortalecer y expandir la red de factores de la FCI en la Región y difundir el conocimiento del factoring internacional. Alberto fue miembro del Comité Ejecutivo de la FCI durante 18 años y varias veces Vicepresidente. En 2007 fue elegido Presidente, el primer latinoamericano en ocupar ese cargo. Alberto Wyderka fue el Asesor de Negocios Internacionales de "TANNER
Servicos Financieros ", la mayor empresa de factoraje no bancario de Chile reportando a su Presidente y Representante en Argentina.
Anteriormente fue Vicepresidente Senior, Jefe de Trade Finance del Banco Galicia y CEO de Galicia Factoring, la primera empresa en introducir el factoring internacional en Argentina. Fue VP Residente de Citibank, Argentina, Jefe de Operaciones de Comercio Exterior y "Senior Product Manager" de Productos Internacionales.
Alberto es Contador Público Nacional, recibido en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Realizó su post-grado de perfeccionamiento en administración en la Universidad Austral de Buenos Aires.

Aysen Cetintas



Aysen Çetintas es Directora de Educación de FCI, especialista en financiamiento de cuentas por cobrar y ponente en conferencias internacionales. Se unió a la FCI en 2008, y tuvo a su cargo el desarrollo de programas de educación. Su área de responsabilidad abarca la implementación de la estrategia de FCI, dando un enfoque dedicado al desarrollo e implementación de las herramientas educativas para la cadena, organizando todos los cursos de FCI y talleres / seminarios relacionados, realizando eventos de capacitación y guiando a los nuevos miembros en el proceso de creación del negocio internacional de factoring. Aysen tiene 30 años de experiencia en la industria de factoraje y financiamiento de cuentas por cobrar a nivel gerencial en diversas empresas de factoraje y bancos. Tiene una licenciatura en Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales de la Universidad del Bósforo, Estambul, Turquía.

"Hagamos que nuestros clientes potenciales se conviertan en verdaderos generadores de negocios rentables -Este es su kit de herramientas de ventas de factoring-"

FCI Academy is pleased to invite you to the Webinar on Sales & Business Development "Let's make our Potential Clients become True Generators of Profitable Businesses - This is your Factoring Sales Toolkit", aiming to provide all participants with knowledge on domestic and international factoring, how best to sell it, industry suitability and seller selection. It will also include reverse marketing, regional challenges & opportunities and a panel discussion on the best practices to promote factoring.



All participants are expected to actively participate in the session by using the various interactive tools of the webinar platform. There will be a mixture of presentations and panel discussions all featuring senior experts from the industry. Q&A sessions will conclude each day to make sure participants understood the sessions correctly.

Who should attend?

Participants in charge of sales, marketing and business development from

- Banks
- Financial institutions
- Factoring companies
- Insurance companies

Objective

The objective of the training is to get familiarized with all aspects of sales of factoring. The attendees will get a better understanding of the positioning of factoring and receivables finance, promotion of factoring, finding the needs of prospective customers and closing the deals.

Format

All participants are expected to actively participate in the session by using the various interactive tools of the webinar platform. Each day will end with a Q&A session answering all questions (on a best effort basis).
Most sessions will be in Spanish. The welcome remarks in English will be translated into Spanish.

Tuesday 19 October 2021: 11.00 - 14.00 GMT - 3

11.00 – 11.15 **Welcome remarks** — ENGLISH / SPANISH / ENGLISH

Mr. Peter Mulroy, Secretary General, FCI
Mr. Alberto Wyderka, Regional Director Americas, FCI
Mrs. Aysen Cetintas, Education Director, FCI

11.15 – 11.35 **The World of Factoring & Receivables Finance and FCI** — SPANISH

Mr. Alberto Wyderka, Regional Director, FCI

11.35 – 12.35 **Positioning Factoring and Receivables Finance** — SPANISH

- Products
  - Domestic Factoring products
  - Cross-border Factoring products (Direct & FCI Two-factor system)
- Features & benefits
- Competition & complementary products (LCs, LGs, invoice verification etc.)

Mr. Joao Costa Pereira, International Business Advisor – Member of the FCI Marketing Committee.

12.35 – 12.45 **Break**

12.45– 13.45 **Industry Suitability & Seller Selection** — SPANISH

- Suitable industries
- Seller selection criteria – KYC

Mr. Josep Selles Bruguera, Exicon, Brasil – SCF Committee Chairman, FCI

- Fraud and dispute issues

Mr. Joaquín Durany, International Factoring Manager, Caixabank SA, Spain - Member of the FCI Executive Committee.

13.45 – 14.00 **Q&A Session** — SPANISH & ENGLISH

Wednesday 20 October 2021: 11.00 - 14.00 GMT - 3

11.00 – 11.45 — **Factoring & Receivables Finance in Latin America & the Caribbean: challenges & opportunities.** — SPANISH

Mr. Alberto Wyderka, Regional Director Americas, FCI

11.45 – 12.45 — **Promotion, Marketing and Selling of Factoring** — SPANISH

- Sales channels
- Prioritization and Incentivization
- Reverse marketing
- Frequently asked Questions

Ms. Marina AZZARA, Leader International Factoring, Banco Supervielle, Argentina – Member of the Education Committee of FCI

12.45 – 12.55 — **Break**

12.55– 13.40 — **Panel Discussion: Best practices in promoting factoring & successful case studies** — SPANISH

Moderator Mr. Alberto Wyderka, Regional Director Americas, FCI

Panellists:

- Mr. Julio Nielsen, EVP, Head of International Factoring, Eurocapital, Chile - Member of the FCI Executive Committee.
- Mr. Victor Portillo Sanchez, Director of Corporate Products, Banco Monex.
- Mr. Joaquín Durany, International Factoring Manager, Caixabank SA, Spain - Member of the FCI Executive Committee.

13.40 – 13.55 — **Q&A Session** — SPANISH & ENGLISH

13.55 – 14.00 — **Closing Remarks** — SPANISH & ENGLISH

Mr. Alberto Wyderka, Regional Director Americas, FCI

IMPORTANT INFORMATION

Equipment and facilities you will need

In order to attend the Webinar Sessions, you will need a minimum set-up that includes the following:

- A quiet & comfortable space
  You must ensure that you are attending the event in a quiet and comfortable space.
- A computer
  It is obviously a requirement to have a computer to attend the webinar. If you're using a laptop, make sure that is plugged into the mains - don't rely on your batteries. We would recommend a minimum of 1 GB of RAM and preferably more than that. You obviously need a browser to connect to the software (Google Chrome is strongly recommended), and a good sound card.
- Fast Internet Connection
  You will also need a fast broadband connection to the Internet. As a participant, you need a fast download speed. We suggest your Internet connection should be hard-wired via a LAN connection, or Ethernet cable.
- High-quality headset
  Please be aware you are accessing the webinar via VOIP and to get the best from the session you we recommend you use a headset with a microphone

Registrations

Please use the online registration form on the FCI website and make sure that it reaches the FCI Secretariat as soon as possible and certainly before Friday 10 October 2021 18:00 GMT-3.
For multiple registrations from the same company, please fill in the first registration on the website and send us an excel list using this template for the additional registrations (make sure it's filled in English).

After receipt of your registration, the FCI Secretariat will send you a pdf version of the invoice, which will serve at the same time as a confirmation of the registration.
Participants shall receive a personal invitation at their email address, providing the link to join the sessions.

Registration fee and payment

The registration fee for the training is Euro 400 per company with an unlimited amount of participants.

After receipt of the invoice, the registration fee is to be paid by bank transfer (NO cheques), quoting the invoice number, to:
FCI

IBAN/ Account number:	NL04ABNA0540245771
Bank:	ABN AMRO, Amsterdam, the Netherlands
SWIFT Code:	ABNANL2A
VAT number:	NL801484169B01

NOTE: Registration fees must have been paid by Wednesday 15 October 2021 prior to the start of the webinar, or your company takes the risk that delegates on a "waiting list" will be given the chance to attend instead.

Cancellations

FCI accepts cancellations before or on Friday 10 October 2021 without penalty. For cancellations received after that date, the full registration fee is due.

Peter Mulroy



Peter Mulroy is Secretary General of FCI, the world's largest network of receivables finance and factoring companies, with its headquarters in Amsterdam, Netherlands. Prior to joining FCI, Peter was previously Senior Vice President, International Regional Manager and Managing Director with CIT's Trade Finance unit in the US, a $40+ Billion financial services company and one of FCI's original founding members. Peter also served on the management committee of CIT, supporting the global growth strategy of the company. Peter came to CIT through the acquisition of the factoring unit of SunTrust Bank, where he developed their international factoring business.

Peter is a past Chairman of FCI and has served on the FCI Executive Committee for over a decade. Peter also served as Chairman of the Prudential Risk Committee of the EUF.

He has worked and lived previously in Europe and the Middle East. Peter received his Bachelor's Degree from Rutgers University in New Jersey, studied at the Universität Konstanz in Germany, and his MBA from Thunderbird, School of Global Management in Arizona.

Alberto Wyderka



Alberto Wyderka is responsible for strengthening and expanding the network of FCI factors in the Region and spread knowledge of international factoring. Alberto was a member FCI Executive Committee for 18 years and several times Vice Chairman. In 2007 he was elected Chairman, the first Latin American to be appointed in that position. Alberto Wyderka was the International Business Advisor of "TANNER Servicos Financieros", the largest non-bank owned factoring company in Chile reporting to its President and Representative in Argentina.

Previously he was SVP, Head of Trade Finance of Banco Galicia and CEO of Galicia Factoring, the first company to introduce international factoring in Argentina. He was Resident VP of Citibank, Argentina, Head of Foreign Trade Operations and "Senior Product Manager" of International Products.

Aysen Cetintas



Aysen Çetintas is the Education Director of FCI, a specialist in receivables finance and a speaker at international conferences. She joined FCI in 2008, in charge of FCI's education programmes. Her area of responsibility encompasses implementing the FCI strategy, by giving dedicated focus to the development and implementation of the educational tools for the chain, organising all FCI courses and related workshops/ seminars, conducting training events and guiding new members in the process of setting up for the international factoring business. Aysen has 30 years of experience in the factoring and receivables finance industry at the managerial level in various factoring companies and banks. She has a BA degree in Political Science and International Relations from Bosphorus University, Istanbul, Turkey.