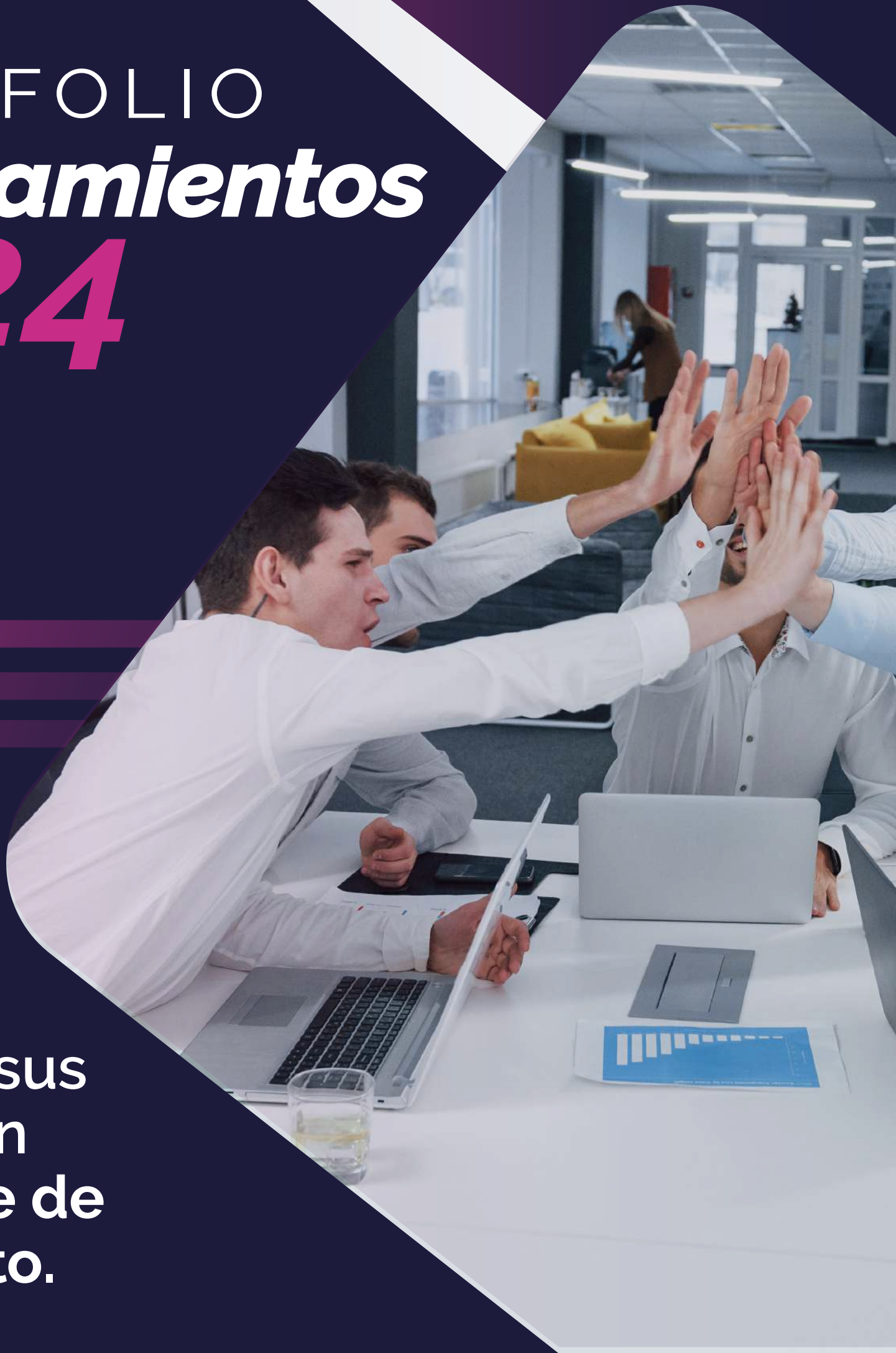


PORTAFOLIO  
***Entrenamientos***  
**2024**

Fortalezca sus  
equipos con  
aprendizaje de  
alto impacto.



**MÁS INFORMACIÓN**

[proyectos@colcob.com](mailto:proyectos@colcob.com)  
317 400 3277 – 318 577 8801

## TALLER



### Cómo lograr fidelización del talento según su generación

#### TEMARIO

- Puntos de dolor y reflexiones sobre la contratación actual.
- Entendimiento de las generaciones.
- Workshop: qué cosas son valiosas.
- Nuevos escenarios, acuerdos e incubación de ideas.

#### DIRIGIDO A:

Líderes de RRHH, capacitación y desarrollo organizacional, analistas, consultores, facilitadores, directores y ejecutivos de diferentes áreas que busquen la fidelización del talento.

## SEMINARIO



### Gestión resiliente de la cobranza

#### TEMARIO

- Escucha activa y atención personalizada.
- Momentos de verdad para la construcción de confianza.
- Preguntas efectivas para alternativas eficaces.
- Empatía y resiliencia.

#### DIRIGIDO A:

Asesores, agentes, personal que tiene contacto con el cliente de manera directa, ya sea por contacto presencial o por otro canal.



**MÁS INFORMACIÓN**

proyectos@colcob.com  
317 400 3277 – 318 577 8801

## SEMINARIO



### Desarrollo de equipos de alto rendimiento

#### TEMARIO

- Liderazgo en ambientes de incertidumbre.
- Gestión del talento para el éxito organizacional.
- El líder como agente motivador.
- Fortalecimiento de equipos.

#### DIRIGIDO A:

Supervisores, coordinadores, jefes, líderes de equipo que tienen bajo su mando la base de la empresa, es decir, que tienen a su cargo la función de dirigir equipos y crear estrategias puedan ser medibles.

## TALLER



### Aprendiendo a interactuar con los clientes, según su generación

#### TEMARIO

- Videos testimoniales sobre las experiencias de cobro.
- Del odio al amor con los clientes.
- Entendimiento de las distintas generaciones.
- Workshops para ejercitar lo aprendido.

#### DIRIGIDO A:

Asesores, agentes, personal que tiene contacto con el cliente de manera directa, ya sea por contacto presencial o por otro canal.



**MÁS INFORMACIÓN**

proyectos@colcob.com  
317 400 3277 – 318 577 8801

## SEMINARIO



### Storytelling aplicado a la cobranza

#### TEMARIO

- Caracterización del storytelling.
- Storytelling: comunicación interna y externa.
- Eficacia en la gestión vs Eficacia en la comunicación.
- Fortalecimiento de la comunicabilidad con los clientes.

#### DIRIGIDO A:

Asesores, agentes, personal que tiene contacto con el cliente de manera directa, ya sea por contacto presencial o por otro canal.

## SEMINARIO



### Lean Kata en empresas de cobranza

#### TEMARIO

- Cambio de mirada: de los procesos a las personas.
- Transformación cultural en las organizaciones.
- Liderazgo efectivo.
- Organizaciones que aprenden.

#### DIRIGIDO A:

Líderes que buscan hacer transformaciones ágiles en sus organizaciones, directivos, profesionales, ingenieros, administradores, oficina de proyectos, nuevos productos, áreas de innovación y TI.



**MÁS INFORMACIÓN**

proyectos@colcob.com  
317 400 3277 – 318 577 8801

## SEMINARIO



# Hagamos cobranza, potenciando resultados y aplicando el derecho a la intimidad

### TEMARIO

**Módulo 1:** Introducción a la regulación – Ley 2300:

- Alcance.
- Aspectos clave.
- Prohibiciones y recomendaciones.

**Módulo 2:** Aplicando la estrategia en el nuevo entorno:

- Creación de argumentos sólidos y de impacto
- Skills del gestor.
- Neurocobranza para la optimización del CX.
- Taller práctico de objeciones y respuestas.

### DIRIGIDO A:

Asesores en contacto con el cliente, supervisores e interesados en adquirir conocimientos y potenciar habilidades relacionadas con la aplicación de la Ley “Derecho a la Intimidad”.



**MÁS INFORMACIÓN**

proyectos@colcob.com  
317 400 3277 – 318 577 8801

***Entrenamientos***  
**2024**

**CONTÁCTENOS**

**proyectos@colcob.com**

**(+57) 317 4003 277**

**(+57) 318 577 8801**