



CICLO Academy

Formando el futuro del crédito y cobranza

20 MÓDULOS Para líderes y gestores

ENFOQUE EN: Neurociencia, PNL, Coaching

PROFUNDIDAD EN: Inteligencia Artificial



CICLO Academy

Formando el futuro del crédito y cobranza

¿Quiénes Somos?

Somos una firma especializada en capacitación y consultoría en el Ciclo de Riesgo de Crédito y Cobranza, enfocada en fortalecer el talento, optimizar la gestión de cartera y mejorar el desempeño de las organizaciones del sector financiero.

Combinamos experiencia práctica, conocimiento académico y mejores prácticas del mercado para ayudar a las empresas a mejorar sus resultados, eficiencia operativa y toma de decisiones.

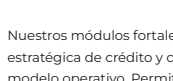
Nuestra actividad se centra en tres áreas

- Riesgo crediticio
- Administración de cartera
- Gestión de cobranza

A través de cuatro unidades de negocio:

- Formación especializada en Crédito y Cobranza (Core Business).
- Consultoría en la cadena de valor del Ciclo de Riesgo.
- Eventos académicos y ejecutivos para líderes del
- Revista Ciclo de Riesgo en: Colombia, México, Chile y Perú.

Nuestros Entrenamientos



Para Liderazgo Estratégico

Gerentes, Directores y Alta Dirección

Nuestros módulos fortalecen la capacidad gerencial en la gestión estratégica de crédito y cobranza, alineando riesgo, rentabilidad y modelo operativo. Permite tomar decisiones basadas en métricas, optimizar recursos y estructurar un gobierno sólido que garantice resultados sostenibles y consistencia institucional.

Fundamentos Estratégicos de la Cobranza Objetivo: Analizar la composición, estructura y rentabilidad del ciclo de cobranza. - Análisis de la cartera - Estructura de cobranza - Estrategias de cobranza - Métricas de cobranza	Cobranza Preventiva y Control de Pérdida Esperada Objetivo: Identificar oportunidades de mejora en pérdida esperada. - Gestión de riesgo - Estrategias preventivas - Impacto de la pérdida esperada
Clasificación Diferenciada: Con y sin Fuente de Pago Objetivo: Clasificar el ciclo de cobranza según el comportamiento de los clientes. - Análisis de riesgo - Clasificación de clientes - Estrategias de cobranza	Estrategias por Tramos de Mora y Perfil de Riesgo Objetivo: Diseñar estrategias de cobranza por tramos de mora y perfil de riesgo. - Análisis de riesgo - Estrategias de cobranza - Impacto de la pérdida esperada
Políticas de Provisiones y Gestión de Garantías Objetivo: Diseñar políticas de provisiones y gestión de garantías. - Análisis de riesgo - Políticas de provisiones - Gestión de garantías	Análisis Estratégico de Créditos Vencidos y Venta de Cartera Objetivo: Analizar el comportamiento de los créditos vencidos y la venta de cartera. - Análisis de riesgo - Estrategias de cobranza - Impacto de la pérdida esperada
Modelos de Cobranza In-house, Tercerización e Híbridos Objetivo: Diseñar modelos de cobranza in-house, tercerización e híbridos. - Análisis de riesgo - Modelos de cobranza - Impacto de la pérdida esperada	Gobierno del Modelo de Cobranza e IA Estratégica Objetivo: Diseñar el gobierno del modelo de cobranza e IA estratégica. - Análisis de riesgo - Gobierno del modelo de cobranza - IA estratégica



Para Gestores y Asesores

Entrenamientos para Gestores Comerciales, Cobranza y Ventas

Un programa práctico que fortalece comunicación, persuasión y cierre en equipos de cobranza y ventas, impactando directamente la conversión, el cumplimiento de acuerdos y el recaudo real mediante técnicas aplicables.

Conversaciones Poderosas: Dominio del Flujo Conversacional Objetivo: Desarrollar habilidades de comunicación y dominio del flujo conversacional. - Análisis de riesgo - Técnicas de comunicación - Dominio del flujo conversacional	Técnica Vocal Objetivo: Entrenar la voz como herramienta de persuasión. - Análisis de riesgo - Técnicas de comunicación - Dominio del flujo conversacional	PNL Aplicada y Persuasión Ética Objetivo: Desarrollar habilidades de persuasión ética y aplicación de PNL. - Análisis de riesgo - Técnicas de comunicación - Dominio del flujo conversacional
El Arte de Preguntar: Diagnóstico Inteligente Objetivo: Desarrollar habilidades de diagnóstico inteligente y preguntas poderosas. - Análisis de riesgo - Técnicas de comunicación - Dominio del flujo conversacional	Experiencias Memorables (CX) en Cobranza Objetivo: Transformar la interacción en una experiencia memorable. - Análisis de riesgo - Técnicas de comunicación - Dominio del flujo conversacional	Customer Journey del Cliente en Mora Objetivo: Entender el viaje del cliente en mora y diseñar estrategias de recuperación. - Análisis de riesgo - Técnicas de comunicación - Dominio del flujo conversacional
Cierre Efectivo y Compromisos Blindados Objetivo: Desarrollar habilidades de cierre efectivo y compromisos blindados. - Análisis de riesgo - Técnicas de comunicación - Dominio del flujo conversacional	Creación de Scripts para Ventas y Cobranza Objetivo: Desarrollar habilidades de creación de scripts para ventas y cobranza. - Análisis de riesgo - Técnicas de comunicación - Dominio del flujo conversacional	Persuasión y Implementación de Alto Impacto Objetivo: Desarrollar habilidades de persuasión y implementación de alto impacto. - Análisis de riesgo - Técnicas de comunicación - Dominio del flujo conversacional
Dominando Mis Emociones y las Emociones del Cliente Objetivo: Desarrollar habilidades de gestión emocional y dominando las emociones del cliente. - Análisis de riesgo - Técnicas de comunicación - Dominio del flujo conversacional	Comunicación Asertiva y Aplicación Objetivo: Desarrollar habilidades de comunicación asertiva y aplicación. - Análisis de riesgo - Técnicas de comunicación - Dominio del flujo conversacional	Experiencias Memorables (CX) en Cobranza Objetivo: Transformar la interacción en una experiencia memorable. - Análisis de riesgo - Técnicas de comunicación - Dominio del flujo conversacional

Algunos de Nuestros Clientes

NeuroCX

Performance with Purpose

NeuroCX es un modelo integral de consultoría y entrenamiento que convierte operaciones de call centers, BPOs, cobranza y ventas en unidades de alto desempeño y mayor rentabilidad en solo de 6 meses.

NeuroCX Consulting

NeuroCX Training

Conoce más en www.neurocx.com.co

Nuestros Entrenadores

EDWIN GABRIEL MORA JIMÉNEZ

Es un profesional del sector financiero con sólida experiencia en gestión de cobranza. Fue Coordinador del Ciclo de Riesgo en Banco Duplicado Comercio por más de 10 años trabajando en durante 10 años, liderando la digitalización y la implementación de un programa de...

JULIÁN ANDRÉS RODRÍGUEZ C.

Agile Coach, coach en gestión emocional y consultor en innovación. Con formación en psicología y enfoque en liderazgo empresarial. Ha trabajado con organizaciones como Banco de Occidente, Systematic, CAC, Alcaraván, Asesoría Legal, Promociones y Cobranza S.A y Fintecnia, impulsando innovación y optimización operativa.

Se especializa en formar equipos de alto rendimiento en call centers, BPOs y cobranza, integrando metodologías Agile, PNL y neurociencia para fortalecer resiliencia y agilidad del cliente.



Contacto
 +57 304 521 7766
 +57 315 536 3411
 gabrielmora@cicloderiesgo.com