

SEDE TOBERIN				
MES	TEMA DE FORMACIÓN POR MODULOS	FORMADOR ASIGNADO	ALCANCE	OBJETIVO
ENERO	RE INDUCCIÓN RST-SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN	Mauricio Abella y Yeison Quimbayo	TODO PERSONAL DE LA CAMPAÑA	Fortalecer el conocimiento de los colaboradores sobre las políticas de seguridad de la información, el tratamiento adecuado de los datos personales, la normatividad aplicable según el segmento, los lineamientos de SAFO y SERLAT, con el fin de garantizar una gestión segura, responsable y en cumplimiento de la normativa vigente, validando los conocimientos adquiridos mediante una evaluación.
FEBRERO	Neuro ciencia en la negociación	Yeison Quimbayo	TODO PERSONAL DE LA CAMPAÑA	Desarrollar en los participantes la comprensión de los principios básicos de la neurociencia aplicados a la negociación, con el fin de reconocer cómo funcionan las emociones, la toma de decisiones y los procesos cognitivos, para mejorar la comunicación, generar confianza y lograr negociaciones más efectivas.
MARZO	Pensamientos Negativos Automáticos PNA y Salud mental	Yeison Quimbayo/Psicólogo	TODO PERSONAL DE LA CAMPAÑA	Identificar y comprender los Pensamientos Negativos Automáticos (PNA) y su impacto en la salud mental, con el fin de desarrollar estrategias de reconocimiento y manejo que permitan fortalecer el bienestar emocional, mejorar la toma de decisiones y promover un desempeño más saludable en el entorno personal y laboral.
ABRIL	RE INDUCCIÓN RST-SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN	Mauricio Abella y Yeison Quimbayo	TODO PERSONAL DE LA CAMPAÑA	Fortalecer el conocimiento de los colaboradores sobre las políticas de seguridad de la información, el tratamiento adecuado de los datos personales, la normatividad aplicable según el segmento, los lineamientos de SAFO y SERLAT, con el fin de garantizar una gestión segura, responsable y en cumplimiento de la normativa vigente, validando los conocimientos adquiridos mediante una evaluación.
MAYO	Empatía vs Simpatía en la gestión de cobranza	Mauricio Abella y Yeison Quimbayo	TODO PERSONAL DE LA CAMPAÑA	Diferenciar de manera clara la empatía y la simpatía en el contexto de la gestión de cobranza, fortaleciendo habilidades de comunicación asertiva y manejo emocional que permitan comprender al cliente sin perder el enfoque en el objetivo de la gestión, logrando interacciones más humanas, efectivas y orientadas a resultados.
JUNIO	Pensamiento analítico y resolución de conflictos en la gestión, manejo de clientes difíciles	Mauricio Abella y Yeison Quimbayo	TODO PERSONAL DE LA CAMPAÑA	Desarrollar el pensamiento analítico y las habilidades de resolución de conflictos en la gestión, fortaleciendo el manejo de clientes difíciles mediante el análisis de situaciones complejas, la toma de decisiones acertadas y la aplicación de estrategias de comunicación efectiva que permitan resolver conflictos de manera oportuna, profesional y orientada a resultados.
JULIO	RE INDUCCIÓN RST-SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN	Mauricio Abella y Yeison Quimbayo	TODO PERSONAL DE LA CAMPAÑA	Fortalecer el conocimiento de los colaboradores sobre las políticas de seguridad de la información, el tratamiento adecuado de los datos personales, la normatividad aplicable según el segmento, los lineamientos de SAFO y SERLAT, con el fin de garantizar una gestión segura, responsable y en cumplimiento de la normativa vigente, validando los conocimientos adquiridos mediante una evaluación.
AGOSTO	Eficiencia , efectividad y cumplimiento de metas y resultados (motivación)	Mauricio Abella y Yeison Quimbayo	TODO PERSONAL DE LA CAMPAÑA	Fortalecer la motivación y el compromiso de los participantes mediante el desarrollo de habilidades de eficiencia y efectividad en la gestión, promoviendo el enfoque en el cumplimiento de metas y resultados, la optimización del tiempo y los recursos, y una actitud orientada al logro y la mejora continua.
SEPTIEMBRE	Neuro ciencia en la negociación	Mauricio Abella y Yeison Quimbayo	TODO PERSONAL DE LA CAMPAÑA	Desarrollar en los participantes la comprensión de los principios básicos de la neurociencia aplicados a la negociación, con el fin de reconocer cómo funcionan las emociones, la toma de decisiones y los procesos cognitivos, para mejorar la comunicación, generar confianza y lograr negociaciones más efectivas.

OCTUBRE	RE INDUCCIÓN RST-SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN	Mauricio Abella y Yeison Quimbayo	TODO PERSONAL DE LA CAMPAÑA	Fortalecer el conocimiento de los colaboradores sobre las políticas de seguridad de la información, el tratamiento adecuado de los datos personales, la normatividad aplicable según el segmento, los lineamientos de SAFO y SERLAT, con el fin de garantizar una gestión segura, responsable y en cumplimiento de la normativa vigente, validando los conocimientos adquiridos mediante una evaluación.
NOVIEMBRE	Ortografía, redacción y gramática para dumis	Mauricio Abella y Yeison Quimbayo	TODO PERSONAL DE LA CAMPAÑA	Mejorar las habilidades de ortografía, redacción y gramática de los participantes, con el fin de garantizar una comunicación clara, profesional y efectiva en todos los documentos, reportes y mensajes que se generen dentro de la organización.
DICIEMBRE	Comunicación asertiva y efectiva	Mauricio Abella y Yeison Quimbayo	TODO PERSONAL DE LA CAMPAÑA	Desarrollar habilidades de comunicación asertiva y efectiva en los participantes, con el fin de expresar ideas y necesidades de manera clara y respetuosa, mejorar la interacción con clientes y compañeros, y fortalecer la resolución de conflictos y la colaboración en el entorno laboral.