



Reenova

CONSULTORÍA APLICADA
CON MÉTODO DE COACHING

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

MENSAJE DE CEO

"Te damos la más cordial bienvenida a nuestro sitio web y redes sociales. Durante 15 años hemos sido Aliado estratégico de las empresas líderes de Honduras, Centro América y Ecuador.

Ha sido una aventura extraordinaria la experiencia de trabajar con nuestros clientes y ver su transformación, cambios y crecimiento.

Hemos contribuido al cumplimiento de los objetivos anuales como de nuestros Clientes: Vender más, Cobrar más y Mejor, transformar e implementar procesos de mejora, entrenar las fuerzas de trabajo y los líderes con métodos profesionales.

Te invitamos a conocer nuestro portafolio de servicios y a que nos permitas ser parte de tu historia de éxito. BIENVENIDO."



SOL DONAIRE
Gerente General

¿QUIENES SOMOS?

Somos una empresa dedicada a la formación, para desarrollar el talento de los colaboradores; con la convicción que el conocimiento, las habilidades y actitudes llevadas a la acción generan:

RE SULTA DOS

ACERCA DE NOSOTROS

Nuestra **MISIÓN** es apoyar a las organizaciones en su proceso de renovación, formando colaboradores competentes que garanticen empresas de alto rendimiento.

Tenemos como **VISIÓN** ser aliado estratégico de las organizaciones en la formación de capital humano para garantizar, personas desarrolladas que formen empresas líderes.

2007

Surge Reenova
Consultorias
Gerenciales

Fundamentada su
filosofía en la
renovación del
águila.



Reenova

CONSULTORÍA APLICADA
CON MÉTODO DE COACHING

HISTORIA

Renovación del Aguila

En Aguila en la segunda etapa de su vida toma una dura decision, arrancar sus uñas encorbados y sin filo, quebrar su pico largo y puntiagudo y se arranca, las plumas que se envejecen y volvieron pesadas.

Volar y Cazar se le hace imposible por lo cual sobrevivir esta en peligro. Por ende

**RENOVARSE EN UN NECESIDAD VITAL
PARA ELLA.**

REENOVA CONSULTORIAS GERENCIALES S.A

Pretendemos ayudar a las empresas en su proceso de Renovacion e Innovacion. Para que al igual que el Aguila viva la mejor etapa de su vida.

2011 -2014

Fundadora adquiere 12 certificaciones Internacionales de Coaching

Certificaciones

- Certificación en Formación de procesos de coaching
- Certificación de Generación de herramientas avanzadas
- Certificación de coaching para emprendedores y Marketing para coaches
- Certificación de "Advantage coaching certified"
- Certificación de "The lider coach competences"
- Certificación de competences CTS
- Certificación de coaching Corporativo
- Certificación de Directivo Coach
- Certificación de Coaching Ejecutivo
- Certificación de Coaching

**Reenova
Consultorias
Gerenciales**

**Empresa pionera en
temas de coaching**

Certificada

internacionalmente

15 años de experiencia

HISTORIA

Reenova

CONSULTORÍA APLICADA
CON MÉTODO DE COACHING

NUESTROS SERVICIOS

01

*Diseño de
Metodología*

02

*Metodología
de coaching*

01

Capacitaciones

02

*Diagnóstico
empresarial*

03

Call center

02

Servicio al cliente

03

*Recursos
Humanos*

04

Procesos

03

Ventas

04

*Team
Building*

01

Cobros

04

*Modelos
comerciales*

05

*Servicios
Outsourcing*

05

Certificaciones

Reenova

CONSULTORÍA APLICADA
CON MÉTODO DE COACHING

DISEÑO DE METODOLOGÍA

DEFINIR OBJETIVOS
DEL CLIENTE

RECOPILAR FORTALEZAS
Y OPORTUNIDADES DE
MEJORA

DISEÑAR ESTRATEGIAS
METODOLÓGICAS

IMPLEMENTAR

DAR SEGUIMIENTO

Reenova

CONSULTORÍA APLICADA
CON MÉTODO DE COACHING

METODOLOGÍA DE COACHING

Time for
Coaching

01

Implementación de metodología de coaching ejecutivo u operativo

02

Creación de métricas e indicadores (cualitativos, cuantitativos y resolutivos)

03

Segmentación de equipos de acuerdo a competencias y/o resultados

04

Entrenamiento y formación de líderes coach.

05

Método de coaching vinculado con desempeño individual y compensatorio

06

Definición de herramientas de coaching, evaluaciones formales y certificaciones periódicas al área bajo sistema de coaching

METODOLOGÍA DE COACHING



Coaching Corporativo

Coaching Ejecutivo

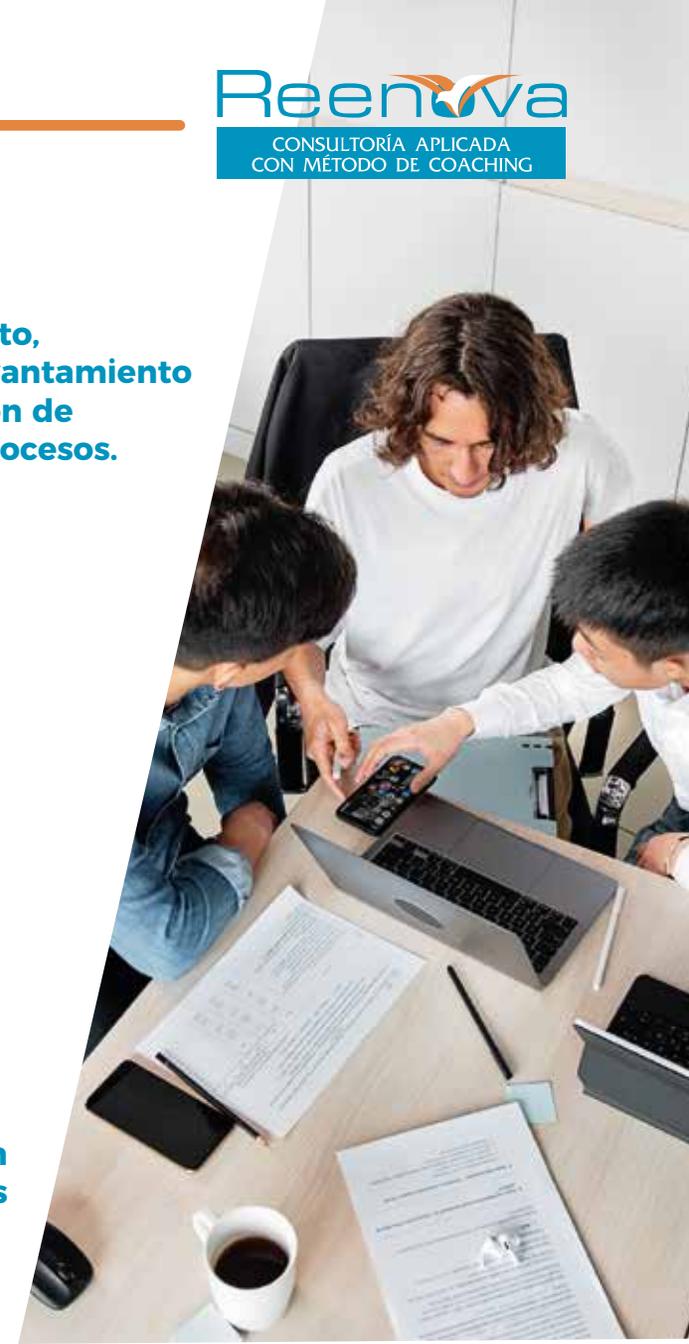
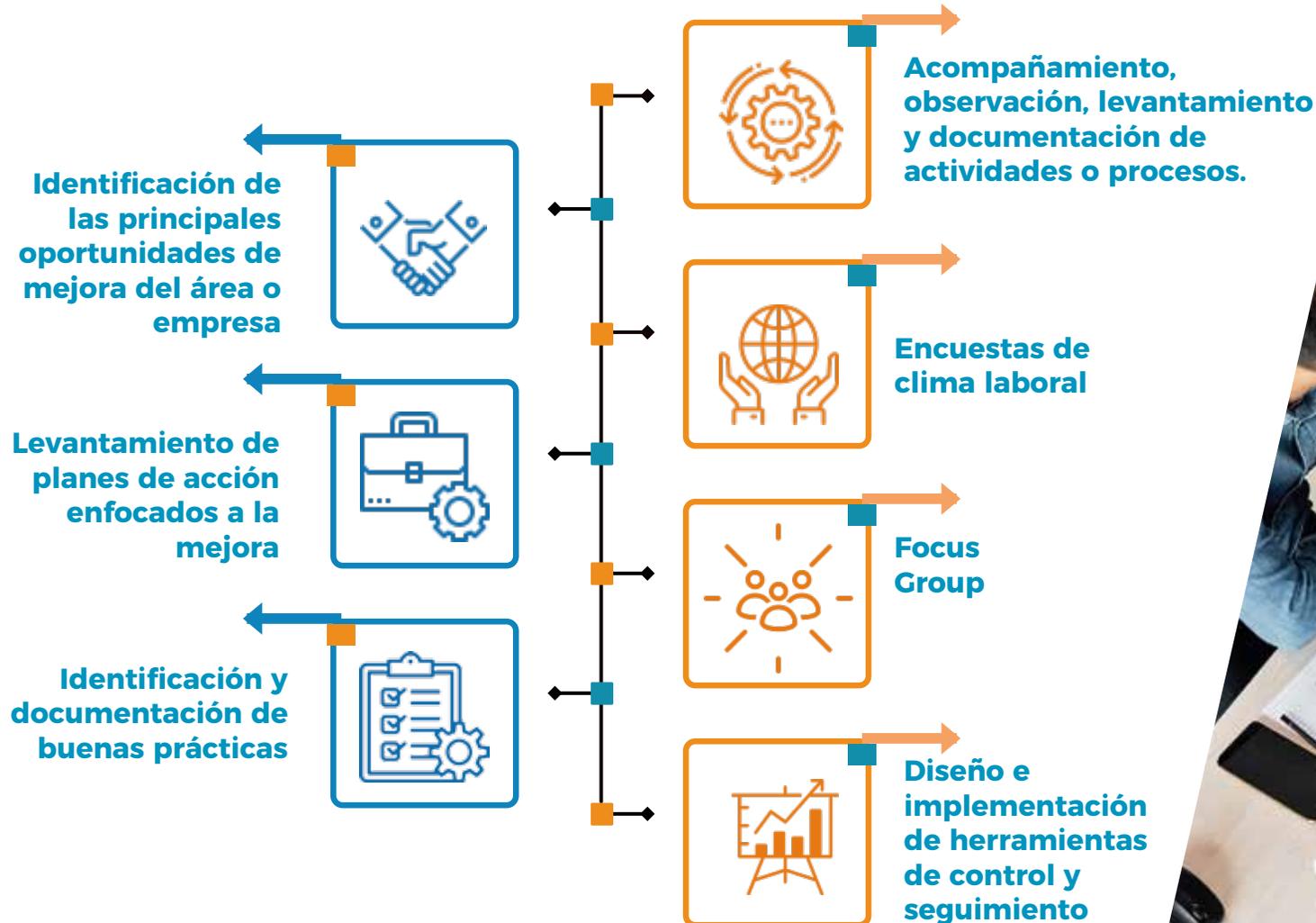
Coaching de Equipos

Coaching Operativo

Coaching Ontológico

TIPOS DE COACHING:

DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL



CAPACITACIONES



CAPACITACIONES



Equipos de alto desempeño



Habilidades de Ventas



Modelo de Cobranza



Trabajo en Equipo



Solucion de Conflictos



**Incrementar ventas y
prospectacion**

Manejo de clientes dificiles



Emprendimiento



Formacion de negocios



Asesoramiento para PYME



Modelo de Cobranza



*Diseño de capacitaciones ala
medida de los objetivos del
cliente.*

Reenova

CONSULTORÍA APLICADA
CON MÉTODO DE COACHING

CALL CENTER

CALL CENTER

Call center outbound e inbound para ventas, servicio al cliente, cobro y distribución

COBRANZAS

Actividad que permite cobrar en sus diversas etapas, pre-mora, mora temprana, mora tardía o pre judicial, proporcionando las alertas necesarias al cliente y ayudándolo en el proceso de regularizar sus pagos para que pueda seguir utilizando el servicio

VENTAS

Se realiza a través de un ejecutivo de venta especializado y con competencias para vender de forma remota

ENCUESTAS

Actividad de encuesta telefónica a través de un ejecutivo de tele-encuestas capaz de brindar un rápido relevamiento de información de parte de un cliente

VENTAS

Diseño de estrategia según objetivos del cliente.

Definición de la metodología de ventas (venta de ruteo, venta telefónica, a domicilio, presencial, con seguimiento, venta puerta en puerta, prospección de clientes, impulsación de productos)

Implementación de modelo de equipos de alto rendimiento



Análisis e incremento de cartera de clientes



Entrenamiento y formación de equipo gerencial de ventas



Entrenamiento y formación para vendedores, impulsores, promotores, etc.



Capacitación en habilidades de venta



Diseño de estrategias para incremento de ventas



Definición e implementación de metodología de coaching para ventas

COBROS



Definición de metodología de trabajo en cobros de acuerdo al rubro de su negocio, para pre mora, mora temprana (30 días), mora intermedia (60-180 días), mora avanzada (mora legal y separada)



Entrenamiento y formación de equipo gerencial en cobros



Entrenamiento y formación para cobradores



Análisis de cartera en mora, definición de estrategias y detección de necesidades para eficientizar el cobro en las empresas



Formación y capacitación para manejo de cliente en mora



Definición e implementación de metodología de coaching para cobros



SERVICIO AL CLIENTE

01

Call Center de servicio al Cliente

02

Definición de metodología de trabajo para el Servicio al Cliente

03

Formación y capacitación en servicio al cliente

04

Análisis de cartera de clientes en relacional cruce de productos y optimización de área de servicio con venta

05

Entrenamiento y formación de equipo generencial en servicio al cliente

06

Entrenamiento y formación para agentes de servicios al cliente

07

Definición e implementación de metodología de coaching para servicio al cliente



Reingeniería

- Evaluamos los procesos existentes
- Modificamos y/o actualizamos procesos de acuerdo a las demandas del mercado

1

Levantamiento

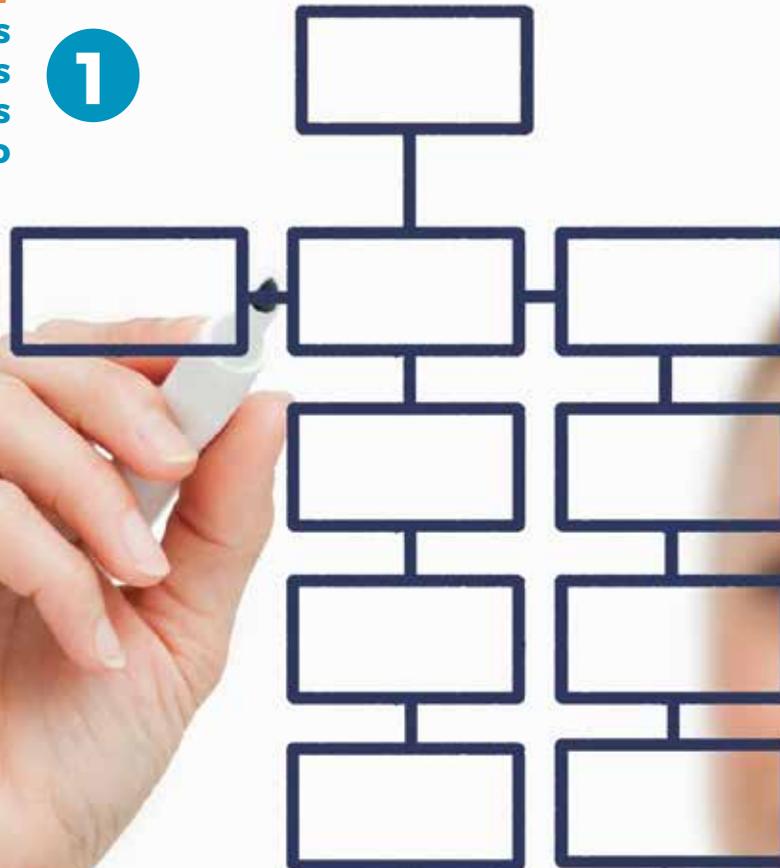
- Levantamos procesos en empresas donde no existen
- Documentamos los procesos a través de flujogramas y definimos políticas de acuerdo a los mismos

2

Diseño de procesos y Creación de Manuales

- Se crean los manuales descriptivos por áreas que conforman la empresa

3



HOMOLOGACIÓN DE PROCESOS BAJO EL MODELO DE FRANQUICIAMIENTO



MODELO COMERCIALES

01

Cadena de valor y ciclo de vida de los negocios en las diferentes áreas

02

Áreas medulares en donde se puede generar negocio

03

Análisis y definición de impactados e involucrados en un modelo

(colaboradores, competidores, campaña de rentabilidad en áreas, clientes y contexto, expansión a 5 años)

04

Crear y capturar valor, sustentar y crear procesos operativos y comerciales

05

Áreas de impacto (demográficas, económicas, tecnológicas, RRHH, entrenamiento, y seguimiento de negocio)

TEAM BUILDING



Reenova

CONSULTORÍA APLICADA
CON MÉTODO DE COACHING

Liderazgo



Desarrollo
de estrategias



TRABAJO
EN EQUIPO



Comunicación
efectiva



Motivación



Sentido de
pertenencia

Diseño de Team Building según objetivos del cliente.

NUESTROS CLIENTES



INTERNACIONALES



Reenova
CONSULTORÍA APLICADA
CON MÉTODO DE COACHING

CONTÁCTANOS



+504 9781-0293



<https://reenova.godaddysites.com/>



www.linkedin.com/company/reenovahn/



sol.donaire@reenovahn.com



+504 9532-5411



+504 2220-0663



Reenova Consultorías Gerenciales



Reenova .hn

Reenova

CONSULTORÍA APLICADA
CON MÉTODO DE COACHING