

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE AGENCIAS/SUCURSALES EN MICROFINANZAS

FACILITADOR: MARCOS CORRALES

ABRIL – 2024



GERENCIA



LIDERAZGO



COUCHING



RESULTADOS

FACILITADOR:



MBA Marcos Corrales

Maestría en Docencia Universitaria, Maestría en Administración de Empresas (MBA), Economista y Administrador de Empresas con Especialización en Finanzas, con 29 años de experiencia trabajando en Instituciones de Microfinanzas en el Perú y América Latina.

Ha realizado Consultorías y Capacitaciones en diversas Instituciones Financieras en México, Ecuador, Costa Rica, Nicaragua, Colombia, Bolivia, Perú, etc.

Experto Capacitador sobre temas Especializados en Microfinanzas en la Universidad ESAN y en la Universidad San Marcos en el Perú y en la Universidad Americana de Nicaragua.

Especialista en Metodología Relacional de Evaluación Crediticia, Gestión Estrategia de Sucursales, Supervisión Efectiva de Equipos, Técnicas de Ventas, Técnicas de Negociación, Técnicas de Administración de Cartera, Técnicas de Recuperación de Cartera, Metodología de Evaluación de Crédito Agrícola y Pecuario, Metodología de Crédito de Consumo, Metodología de Créditos Grupales, Metodologías de Negocios en Microfinanzas, etc.)

Ha trabajado en Cajas Municipales, Cajas Rurales, Financieras, Bancos Especializados en Microfinanzas, Edpymes, Cooperativas de Ahorro y Crédito, etc. en el Perú y América Latina.



Objetivo general:



Aplicar técnicas, métodos y estrategias sobre la base experiencias (Situaciones reales) para conseguir resultados comerciales desarrollando “Liderazgo Gerencial” en el Negocio de las Microfinanzas” (70 % aplicación práctica y 30% parte teórica).



Dirigido a:



- Gerentes Regionales.
- Gerentes Zonales.
- Gerentes de Agencias,
- Gerentes de Sucursales.
- Jefes de Oficinas.
- Jefes de Créditos.
- Analistas de Créditos Senior



Aprenderás a:



- Aplicar elementos claves de un liderazgo efectivo.
- Manejar la comunicación asertiva y las relaciones de forma efectiva.
- Gestionar el liderazgo propio y la delegación.
- Manejar criterios de toma de decisiones para potenciar la acción del equipo y la organización.
- Lograr resultados y el cumplimiento de las metas con calidad en la organización.



Competencias a desarrollar:



- Liderazgo
- Toma de decisiones
- Comunicación asertiva
- Autocontrol
- Orientación al logro
- Pensamiento crítico
- Innovación y creatividad



METODOLOGIA DE ENSEÑANZA:



- ✓ Eminentemente práctica, para asegurar la aplicabilidad de los temas tratados, nuestras actividades están basadas en:
- ✓ Presentaciones dialogadas, donde el participante es el protagonista
- ✓ Aplicación práctica adaptada a la realidad de las microfinanzas.
- ✓ Simulación, videos, dinámicas, entre otros.
- ✓ Materiales complementarios para el desarrollo y mejora del aprendizaje.



Fecha: 9 de abril 2024

Expositor: Marcos Corrales



INTRUDUCCIÓN



CONTENIDO



MÓDULOS



FINAL

- Se revisarán las herramientas para gestionar con éxito su trabajo sin importar cuanto tiempo tenga laborando en el puesto.
- Tres aspectos para liderar un área de gran productividad: Jefe, Líder y Coach.
- La esencia del programa de capacitación es la Gestión y Habilidades Gerenciales.
- Gerenciamiento: “Gerenciar” es lograr objetivos a través de otros (Hacer que las cosas se hagan o las cosas pasen)
- Sistemas de gestión ineficientes, pero más utilizados.
- El fracaso para “Gerenciar una Sucursal”.
- ¿Cuáles son las excusas que usted escucha de los Asesor para justificar la falta de cumplimiento de metas y como actúa frente a esa situación?
- ¿Cómo desarrollar “Un equipo de Negocios Ejemplar”?.
- Tipos de Gestión (Management): Antiguo Management vs El Management 2.0
- ¿Cómo desarrollar “El Asesor de Negocios Profesional en las sucursales de una entidad de Microfinanzas”?.

Módulo II

EL MANEJO DE LA AUTORIDAD:

- La autoridad del Gerente de Sucursal en un Equipo de una Institución de Microfinanzas.
- Los Tipos de Autoridad del Gerente de Sucursal.
- Los Requisitos para la aceptación de la autoridad: El Analista / Asesor (subordinado).
- Se analizará: ¿Qué se está gerenciando?. ¿El Caos o el Control?
- Se aprenderá: ¿Como inspirar el éxito y motivar a su equipo de una Sucursal?.
- ¿Como entendemos este tema?: “Rompiendo ataduras”.
- Se analizará: “No premie el mal desempeño, castigando el buen desempeño”.
- Se analizará: No sea la “Persona de todas las respuestas”.
- No justifique las deficiencias: Enfrente el Problema y resuélvalo

- La Delegación del Gerente de Sucursal en un equipo de Negocios en Instituciones de Microfinanzas.

- Los sistemas improductivos en un equipo de negocios.

Módulo III

EL MANEJO DEL INCUMPLIMIENTO:

- ¿Como se aplica el manejo del incumplimiento en Microfinanzas?.
- El objetivo y sus procedimientos.
- ¿Cuál es el origen del incumplimiento?
- La Falta de Habilidad: ¡No sé qué hacer y cómo hacerlo!.
- Las condiciones que lo Impiden: ¡No puedo hacerlo!.
- Insubordinación: ¡No quiero hacerlo!.
- La Sanción Laboral: Procedimiento ejecutado por el Gerente de Sucursal .

EL GERENTE COMO COACH (ENTRENADOR DEL EQUIPO):

- ¿Qué es el coaching en una Institución en Microfinanzas ?
- El Coach en un Sucursal de una Institución en Microfinanzas.
- El objetivo de Coach (Gerente de Sucursal).
- El Rol del Coach en un Equipo (Gerente de Sucursal).
- La esencia del Coach en un Equipo (Gerente de Sucursal).
- Requisitos de un buen Coach (Gerente de Sucursal).
- Los errores del Coach (Gerente de Sucursal).

- Los momentos del Coaching en el “Proceso de Colocaciones” de un Equipo de una Sucursal en una Institución de Microfinanzas.

- La Retroalimentación en el Proceso de Coaching en una Sucursal de una Institución en Microfinanzas.

EL GERENTE COMO LIDER DEL EQUIPO:

- La Autoridad y Liderazgo del Gerente de Sucursal en una Institución de Microfinanzas.
- El liderazgo del Gerente de Sucursal en una Institución de Microfinanzas.
- Liderazgo o Gerencia.
- El liderazgo Gerencial.
- Estilos de Liderazgo del Gerente de Sucursal en una Institución de Microfinanzas.
- ¿El Líder nace o se hace?
- Atributos del Líder del Gerente de Sucursal en una Institución de Microfinanzas .
- Características de un Anti-Líder.
- Diferencias entre Jefe y Líder.

APLICACIÓN PRÁCTICA FINAL

En base a los contenidos expuestos, a las temáticas y casos, se crearán compromisos sólidos de cada participante y podrán entregar un plan de acción individual completo al final de la capacitación.

El mismo que contendrá:

- Objetivos
- Actividades
- Fecha de ejecución
- Firma de responsabilidad



EVALUACIÓN DEL TALLER

- **Reacción:** Mide el grado de satisfacción del participante respecto a la capacitación. Se valoran variables tales como la aplicabilidad de los contenidos, experiencia del instructor, metodología, entre otros. Se instrumenta a través de una encuesta de satisfacción al final del curso en línea.
- **Aprendizaje:** Mide el grado en que se incrementó un conocimiento o habilidad. Se realizará a través de **test en línea, y formularios**. Se realizará una serie de preguntas que incluya verdadero o falso, de opción múltiple, y preguntas abiertas, las mismas serán claras y específicas en relación a los objetivos de aprendizaje planteados. Se considerará como aprobado el curso si el participante obtiene un puntaje de 14 en adelante
- **Informe del taller:** Se presentará un informe de ejecución del evento, listados de asistencia y capturas de pantalla de los participantes y tabulación de las evaluaciones de reacción y aprendizaje.

Cronograma

CRONOGRAMA - GESTIÓN ESTRÁTEGICA DE SUCURSALES					
MODULO	TEMA	DÍAS	HORAS	HORARIOS	FACILITADOR
I	TENCAS DE GERENCIAMIENTO	09-abr	2 Horas	DE 8 A 10 PM (PERÚ)	MARCOS CORRALES
II	MANEJO DE LA AUTORIDAD DEL GERENTE DE SUCURSAL	11-abr	2 Horas	DE 8 A 10 PM (PERÚ)	MARCOS CORRALES
III	MANEJO DEL INCUMPLIMIENTO DEL EQUIPO DEL GS	16-abr	2 Horas	DE 8 A 10 PM (PERÚ)	MARCOS CORRALES
IV	EL GERENTE DE SUCURSAL COMO COACH	18-abr	2 Horas	DE 8 A 10 PM (PERÚ)	MARCOS CORRALES
V	EL GERENTE DE SUCURSAL COMO LIDER	23-abr	2 Horas	DE 8 A 10 PM (PERÚ)	MARCOS CORRALES
TOTAL HORAS DEL PROGRAMA			10 Horas		

INFORMACIÓN DEL TALLER

INFORMACIÓN DEL CURSO:

- ✓ Costo / Inversión del Curso:
 - LATAM: \$40 dólares americanos (Latinoamérica).
 - Perú: 150 soles.
 - México: 900 Pesos.
- ✓ Fecha de Inicio del Programa: martes 9 de abril del 2024.
- ✓ Fecha de Cierre del Programa: martes 23 de abril del 2024.
- ✓ Duración: 10 horas
- ✓ Número de Días: 5
- ✓ Sesión: 2 horas por sesión.
- ✓ Horario: 19 a 21 horas (México) 20 a 22 horas (Perú), martes y jueves.
- ✓ Se entregará material digital de estudio a los participantes.
- ✓ Tipo de Capacitación: 100% virtual (Plataforma Zoom)
- ✓ Se entregará “Certificación Digital de Participación”

INFORMACIÓN DEL TALLER

INFORMACIÓN DEL CURSO:

- ✓ Los participantes que no logren el 70% de asistencia (4 sesiones) en las sesiones completas de clases, no se les otorgará el Certificado Digital de Participación (Habrá un control de asistencia en cual será enviado a los representantes de las instituciones participantes), aunque logren aprobar el examen.
- ✓ Al final del Programa se realizará una “Evaluación objetiva” usando el Formulario Google sobre los temas tratados en el Curso.
- ✓ Luego de terminado el Programa se emitirá un “Informe Final del Curso” el cual será enviado a los Responsables de las Instituciones participantes si lo solicitan previamente.
- ✓ La Institución financiera deberá enviar en un Excel los nombres completos (para certificación), correos y número de WhatsApp para crear un grupo de WhatsApp que se utilizará para realizar las coordinaciones, subir el material de estudio, el link de acceso al Zoom, etc.
- ✓ Se creará una plataforma en ZOOM o Google Drive donde podrán acceder a las clases grabadas y material de estudio.

CAPACITACIONES REALIZADAS:

- Metodología Relacional de Evaluación Crediticia.
- Técnicas de Ventas para Microfinanzas.
- Técnicas de Recuperaciones para Microfinanzas.
- Técnicas de Negociación para Microfinanzas.
- Técnicas de Administración de Cartera para Microfinanzas.
- Gestión Estratégica de Sucursales para Microfinanzas.
- Análisis de Riesgo Crediticio.
- Etc.



EVALUACIÓN DEL TALLER

Se coordinará el tipo de evaluación al inicio de la Capacitación con los participantes.

IMPACTO



Instituto de Formación en Microfinanzas

FORMAS DE PAGO MEXICO



PROMOCIONES

GESTIÓN ESTRATEGICA DE SUCURSALES - 9 DE ABRIL 2024				
COSTO DE INSCRIPCIÓN	EX ALUMNOS Y NUEVOS HASTA EL 27 DE MARZO	MODENA	HASTA EL 8 DE ABRIL	MODENA
PERÚ	100	SOLES	150	SOLES
MEXICO	500	PESOS	900	PESOS
LATAM	30	DÓLARES	40	DÓLARES

Instituto de Formación en Microfinanzas

FORMAS DE PAGO MEXICO

FORMAS DE PAGO PERU:



Banco de Crédito (BCP):

Cuenta de Ahorro Soles: **19314866749016**



Yape: Número Yape: 996971906



BIM: Número BIM: 996971906

BANCO MEXICO	MONEDA	# CUENTA
BBVA	PESOS	0485167035
CUENTA CLAVE		012-610-00485167035-1
CODIGO SWIT		BCMRMXMMPYM



IMPORTANTE



Envío de Comprobantes: Después de realizar el depósito o transferencia, envía el comprobante de pago al siguiente número de WhatsApp: **996971906**.



Datos Necesarios para la Inscripción: Al enviar el comprobante de pago de la inscripción del curso, incluye los siguientes datos para completar la inscripción y obtener el certificado:

- **Nombre Completo**
- **Correo Electrónico**
- **Número de Celular**

Instituto de Formación en Microfinanzas

FORMAS DE PAGO MEXICO



FORMAS DE PAGO MEXICO Y LATINOAMERICA



Documento de Identidad: 10468455

Edgardo Willy Filiberto Escobedo Zegarra

BANCO MEXICO	MONEDA	# CUENTA
BBVA	PESOS	0168032637
CLAVE		012180001680326370
CODIGO SWIT		BCMRMXMMPYM

Pay Pal: correo: wescobedo@gmail.com o +52 5522719614

NOTA IMPORTANTE:

Luego de realizar el depósito o la transferencia, por favor envía el comprobante de pago al siguiente número de WhatsApp: +52 55 2271 9614.

FLAYERS



Curso 100% Online:

Gestión Estratégica de Sucursales

Inicio: 9 de abril 2024.

Horario: Martes y Jueves

- 8:00 pm - 10:00 pm (Perú)
- 7:00 pm - 9:00 pm (México)

Certificación al completar el curso

Ubícanos:

- **Facebook:** Instituto de Formación en Microfinanzas
- **WhatsApp:**
 - PE (+51) 996971906 - Perú
 - MX (+52) 5522719614 - México
- **Correo:**
lfm@ifmicrofinanzas.com
- **Página Web:**
<https://ifmicrofinanzas.com//>

Modulo I: Técnicas de Gerenciamiento para Sucursales

Modulo II: Manejo de la Autoridad

Modulo III: El Gerente como Coach (Entrenador)

Modulo IV: El Manejo del Incumplimiento

Modulo V: El Gerente como Líder

Facilitador: Marcos Corrales



CONTÁCTANOS:

Instituto de Formación en Microfinanzas



(+51) 996971906 - PERU
(+52) 5522719614 - MEXICO



Ifm@ifmicofinanzas.com



Instituto de Formación en
Microfinanzas



Web:<https://ifm.microfinanzas.com>