

CURSO ONLINE

GERENCIA DE MICROFINANZAS: Cómo generar mayor efectividad en los resultados de unidades de negocios

24 DE MAYO AL 28 DE JUNIO DE 2022

www.alide.org



INFORMACIÓN GENERAL

PRESENTACIÓN

En el entorno postpandemia actual, resulta fundamental la gestión de organizaciones de Microfinanzas, por el alto nivel competitivo y los riesgos inherentes que existe en América Latina. Esta situación genera la necesidad de fortalecer las competencias gerenciales de los funcionarios que dirigen equipos de negocios en instituciones, agencias, regiones, áreas o unidades, con herramientas y conocimientos actualizados que le permitan alcanzar una alta efectividad para lograr los objetivos de rentabilidad, productividad y crecimiento esperados en el contexto post COVID 19.

Considerando esta situación y con el objeto de fortalecer las capacidades individuales a nivel gerencial de los funcionarios que pertenecen al segmento microfinanciero en América Latina y el Caribe, ALIDE organiza el curso Online **GERENCIA DE MICROFINANZAS: Como generar mayor efectividad en los resultados de unidades de negocios**, donde se brindan conocimientos que potencian y perfeccionan las competencias gerenciales necesarias para que los profesionales y ejecutivos puedan desenvolverse con éxito en el campo organizacional.

DURACIÓN DEL CURSO

El programa online se desarrollará en 6 sesiones teniendo un total de 18 horas lectivas, con la atención personalizada del expositor y el acceso al Campus Virtual de ALIDE, www.alidevirtual.org. Se utilizará la plataforma de videoconferencia “Zoom”, por lo que podrán acceder a las sesiones desde una computadora personal o de escritorio, celulares y tabletas.

FECHAS Y HORARIOS

El curso se realizará de acuerdo con las fechas y horarios siguientes:

Sesión	Fecha	Horas	Horario*	Módulos
1	martes, 24 de mayo	3	4:00 - 7:00 pm	El negocio de las microfinanzas
2	martes, 31 de mayo	3	4:00 - 7:00 pm	Las estrategias de acercamiento al mercado
3	martes, 7 de junio	3	4:00 - 7:00 pm	La tecnología crediticia en microfinanzas
4	martes, 14 de junio	3	4:00 - 7:00 pm	Clínica de ventas para microfinanzas 1
5	martes, 21 de junio	3	4:00 - 7:00 pm	Clínica de ventas para microfinanzas 2
6	martes, 28 de junio	3	4:00 - 7:00 pm	El mercadeo para las microfinanzas

* Estos horarios son válidos para Perú.

Para visualizar tu hora local, hacer clic [aquí](#) y digita tu ciudad en el campo “Agregar otra ciudad”

OBJETIVO

Fortalecer los conocimientos en estrategias y tácticas de gestión gerencial para una Institución Microfinanciera (IMF) a nivel LATAM. El curso desarrolla estrategias que generan mayor rentabilidad y productividad de los equipos del front office, así como la implementación de planes de acción básicos para participar en este mercado financiero.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Entender con profundidad y análisis crítico el entorno e interno de las entidades microfinancieras en relación con sus indicadores clave de gestión.
2. Desarrollar estrategias clave y planes disruptivos, alineados a los objetivos proyectados de las instituciones de microfinanzas en LATAM.
3. Revisar desde un punto de vista de análisis crítico y visión innovadora los procesos de evaluación cuali – cuantitativa como tecnología crediticia de las microfinanzas.
4. Fortalecer las habilidades de venta y comerciales para la implementación de estrategias de expansión en productos microfinancieros a nivel LATAM

PROGRAMA TEMÁTICO

Módulo 1: El negocio de las microfinanzas

No. de horas: 3

1. Entorno competitivo de las microfinanzas en América Latina: contexto económico post pandemia. Pobreza, MYPE, NSE, transformación digital.
2. Filosofía y tecnología de las microfinanzas (FTM). Análisis In situ, dualidad familia – empresa, cultura de la puntualidad, procesos simples, masificación, relación de largo plazo.
3. Principales indicadores de gestión de una IMF. Informes de clasificadoras de riesgo.
4. Impacto en los EEFF por cobertura de cartera en riesgo, castigo de créditos, venta de una cartera. El matching entre la gestión patrimonial y el diseño de nuevos productos. Desarrollo de casuística

Taller 1: Análisis crítico y desafíos del contexto para las entidades de microfinanzas en LATAM

Taller 2: Detección de indicadores clave en IMF LATAM para aplicación de estrategias

Módulo 2: Las estrategias de acercamiento al mercado

No. de horas: 3

1. Desarrollo de estrategias de blindaje y contención aplicado a deserción de clientes.
2. Elaboración de planes disruptivos de impulso para el negocio.
3. Tecnología Crediticia Upgrade: promoción vs. scoring, Análisis in situ vs. verificadores. Upgrading, Downscaling y Greenfield. Modelo de evaluación bancario vs. microfinanciero.
4. Tecnología digital y las microfinanzas: los modelos de scoring aprobación en línea, pros y contras; la oficina virtual y los procesos claves a virtualizar.

Taller 3: Desarrollo de estrategias clave y planes disruptivos de impulso al negocio en entidades de microfinanzas en LATAM

Módulo 3: La tecnología crediticia en microfinanzas

No. de horas: 3

1. Análisis cualitativo del cliente. Levantamiento de información cuali – cuantitativa.
2. Técnicas de lenguaje corporal en la evaluación cualitativa. El valor de la observación. Técnica del rapport. Como tener el control. Técnicas de preguntas perspicaces y cruzadas.

3. Revisión crítica del análisis financiero aplicado en Microfinanzas. Análisis de EEFF: Balance (Balancín) y EEGPP (flujo de ingresos y egresos). Ratios financieros. Análisis vertical y horizontal.
4. Estrategias Up selling y Cross selling en la gestión de carteras de créditos.

Taller 4: Desarrollo de casos aplicativos en evaluación cualitativos y cuantitativos en forma grupal.

Módulo 4: Clínica de ventas para microfinanzas 1

No. de horas: 3

1. Técnicas de neuroventas en las microfinanzas. Método AIDDA (atención, interés, demostración, deseo, acción). Técnicas de persuasión e influencia. Juego de Roles.
2. ¿Cómo funciona la mente? ¿Que hace que la gente compre?
3. Teoría de los 3 cerebros. Reptiliano, límbico, cortical. El origen de las decisiones de compras.
4. Neuroventas: decisiones de compra emocionales. ¿Cómo activarlas? lenguaje corporal en las ventas. Vender sin vender. Preguntas en Neuroventas
5. ¿Cuál es el reptil de tus clientes? Principios de las Neuroventas. Códigos Reptilianos. ¡Todos tenemos nuestro reptil!

Taller 5: Desarrollo de Juego de Roles en la aplicación de una neuroventa

Taller 6: Identificación de códigos reptilianos en los clientes microfinancieros y su enfoque de influencia.

Módulo 5: Clínica de ventas para microfinanzas 2

No. de horas: 3

1. Neuroliderazgo: ¿Quién dirige al equipo? Emociones vs. Razón
2. Códigos reptilianos antiliderazgo. Neuroestrategias, el líder que transmite e inspira.
3. Modelos de influencia: Estímulos generan comportamientos, acciones generan emociones, economía de las caricias.
4. Rituales del Neurovendedor. Visualiza tu éxito. ¿Eres el número 2?
5. ¿Cuáles son tus compromisos? ¿Hasta dónde puedes llegar?

Taller 7: Desarrollo de autoevaluación de fortalezas y debilidades en el neuroliderazgo y elaboración de un Plan de Acción Inmediata.

Módulo 6: El mercadeo para las microfinanzas

No. de horas: 3

1. Desarrollo de una estrategia de mercadeo.
2. Entender al cliente.
3. Captación, retención de clientes. La competencia.
4. Desarrollando la estrategia de mercadeo: objetivos, tácticas, control de resultados.
5. Desarrollo de la marca.

Taller 8: Desarrollo de estrategia de mercadeo aplicado a un producto o campaña de su propia institución de microfinanzas

ENFOQUE METODOLÓGICO

En este programa se utilizará como principal metodología de enseñanza los métodos de casos y talleres interactivos. El método de casos les permite a los participantes razonar sobre un problema determinado, analizarlo y tomar la decisión más acertada con base en situaciones específicas extraídas del mundo real. En la metodología de talleres, tienen como finalidad agilizar las habilidades de toma de decisiones aplicado a un desafío real del contexto LATAM microfinanzas. Además de los métodos de casos y talleres, se utilizarán otras metodologías de enseñanza-aprendizaje: conferencias magistrales, ejercicios, simulaciones, juegos gerenciales, etc.

Cabe resaltar que en el campus virtual de ALIDE se colocará el enlace para las videoconferencias que se tendrán en cada una de las sesiones, a través de la plataforma “Zoom”, por lo que podrán acceder a las sesiones desde una computadora personal o de escritorio, celulares y tabletas. Cabe mencionar que, si el participante no pudiese de participar en alguna sesión, le brindaremos la grabación de esta, la cual será publicada en el campus virtual de ALIDE al igual que los materiales, casos y lecturas correspondientes.

La metodología práctica de enseñanza se desarrolla aplicando la tecnología constructivista, donde el participante construye su propio conocimiento basado en la experiencia de resolución de casos y la base conceptual adquirida. Se programarán tareas sobre casos desarrollados en clases, las cuales serán resueltas en forma grupal y se presentarán en la siguiente clase, el entregable será subido al campus virtual de ALIDE.

Los participantes contarán con el acompañamiento permanente del expositor, a quien se le puede formular las preguntas y dudas que se tenga para recibir las orientaciones y respuestas a las consultas individual o grupalmente. Ello puede ser así en el desarrollo de las sesiones o a través de la opción de comunicación con el expositor que tiene el campus virtual de ALIDE.

PARTICIPANTES

- Gerentes y líderes de las entidades de microfinanzas y de la banca de desarrollo de Latinoamérica.
- Administradores, jefes y/o gerentes de agencia de entidades de microfinanzas.
- Funcionarios y ejecutivos de las áreas de créditos, negocios, riesgos, finanzas y administración.
- Profesionales interesados en ocupar cargos gerenciales en entidades de microfinanzas.

EXPOSITOR



WALTER LEYVA RAMÍREZ

Doctor en Administración de Negocios (PhD) por Universidad de Trujillo y Master Business Administration (MBA) ESAN Graduate School of Business. Postgrado en International Management, por la W.P. Carey School of Business - Arizona State University (ASU). Postgrado en Alta Dirección Estratégica, ESAN. Master Business Administration (MBA) por Universidad de Trujillo (UNT). Postgrado en Dirección Estratégica Comercial, ESIC Marketing & Business School, Madrid.

Certificación en Neuroliderazgo por IEAF España. Certificación Coach Transformacional. Certificación SCRUM Master Professional, Certificate Innovation Management – DoinGlobal Silicon Valley, USA. Ingeniero Industrial. Experiencia profesional de más de veinticinco años como Director

y Gerente en Banco, Cajas Municipales, Edpyme, Federación Peruana de Cajas Municipales, Consultoras internacionales. Consultor Senior en empresas financieras, servicios y Retail. Ha dictado para la Universidad de Anáhuac en México y es Profesor de Postgrado y Maestrías en ESAN Graduate School of Business.

INVERSIÓN Y FORMA DE PAGO

- US\$423 por participante (Institución miembro de ALIDE)
- US\$581 por participante (Institución no miembro de ALIDE)

DESCUENTO CORPORATIVO POR GRUPOS

3% de la cuota correspondiente de 3 hasta 5 participantes
5% de la cuota correspondiente de 6 a más participantes

El importe de las inscripciones es neto sin afectar deducciones, impuestos y retenciones propios del país de procedencia del participante. Por lo tanto, si se va a aplicar deducciones o impuestos al importe neto de la inscripción, debe comunicarse el porcentaje a aplicar, con el fin de emitir la factura por un monto tal que permita cobrar la cuota de inscripción estipulada. No se aplican los descuentos corporativos por grupos en caso se cargue algún impuesto local.

Para efectuar el pago, se debe realizar por intermedio de:

- **Para instituciones en el Perú:**
Depósito bancario a Cta. Cte. N° 193-1132251188 del Banco de Crédito del Perú
- **Para instituciones de otros países:**
Transferencia bancaria a la cuenta corriente de ALIDE N° 75022011-3 del Banco do Brasil S.A. (New York). Dirección: 535 Madison Avenue - 33th floor, New York NY 10022, U.S.A., Teléfono: (1-646) 845-3700 / 845-3752. ABA: 026003557. SWIFT: BRASUS33

Nota: Para todos los países, inclusive Perú, los pagos pueden realizarse mediante tarjeta de crédito (Visa/MC/AMEX/Diners), coordinando previamente con ALIDE.

CERTIFICACIÓN

Se otorgará certificación Internacional a las personas que completen satisfactoriamente el curso, es decir, que cumplan con las tareas y trabajos encomendados por el expositor y obtengan un puntaje superior a 7.4 sobre 10 puntos. Cabe indicar que la participación en el curso es calificada, por lo que en el certificado se indicará el desempeño obtenido por el participante. El certificado será enviado por correo electrónico.

INSCRIPCIONES

El proceso de inscripción se realiza a través del Campus Virtual de ALIDE, www.alidevirtual.org, en el cual existe la opción correspondiente de REGISTRARSE, donde completará un formulario en línea, luego de lo cual se le facilita la confirmación y los pasos para el ingreso al Campus Virtual de ALIDE. El cierre de inscripción y matrícula del curso vence el martes, 17 de mayo de 2022.

INFORMES Y CONSULTAS

Sr. Sandro Suito, Responsable de E-learning de ALIDE

Sr. Benjamin Carbajal, Especialista del Programa de Capacitación y Cooperación,

E-mail: bcarbajal@alide.org

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO (ALIDE)

Paseo de la República 3211, San Isidro, Lima 15047, Perú

Web: www.alide.org