

Fundación Alemana Servicios te invita al:

Programa Integral para Gerentes Operativos de Alto Rendimiento

Sede: Querétaro



Objetivo General

Formar a los participantes para que cuenten con las herramientas, las técnicas y las competencias laborales que les permitan asumir sus roles gerenciales con eficiencia y efectividad, de tal manera que, conviertan su unidad de negocio en una unidad exitosa.



Perfil del Participante

Este taller está dirigido a gerentes de sucursal/regional nuevos o con experiencia en el cargo, personal con potencial de ascenso al cargo de gerente de sucursal/regional en el corto plazo, gerentes regionales que tengan a su cargo gerentes de sucursal.



Requisitos para los participantes

Los participantes podrán acreditar el programa si cumplen con las siguientes condiciones:

- 100% de asistencia a las sesiones presenciales.
- 80% en evaluaciones
- 80% de cumplimiento de tareas
- Aprobar la evaluación final

Cabe mencionar que los participantes pueden elegir cursar la totalidad del programa, o bien, pueden asistir a 1 o más módulos de manera independiente y recibirán constancia por las horas y temas cursados.

Fechas:

Módulo 1: 22 y 23 de abril

Módulo 2: 20 y 21 de mayo

Módulo 3: 17 y 18 de junio

Módulo 4: 8 y 9 de julio

Visita Técnica Guiada*: 20-24 de julio (opcional)

Duración de 16 hrs por módulo (8 hrs por día), 64 hrs en total 40 hrs Visita Guiada

Sede: Holiday Inn Querétaro Centro Histórico, Av. 5 de febrero No. 110, Col. Niños Héroes, C.P. 76010 Santiago de Querétaro, Qro.

INVERSIÓN POR PERSONA POR MÓDULO (IVA INCLUIDO)

\$ 7,540.00

O Bien:

\$ 23,200.00

INVERSIÓN POR PERSONA POR LOS 4 MÓDULOS (IVA INCLUIDO)

La inversión incluye:

- Material de apoyo del taller
- Constancia de participación
- Informe de resultados
- Comida
- Servicio de café

La inversión NO incluye:

- ⊗ Costos no contemplados en la presente propuesta
- ⊗ Desayunos
- ⊗ Hospedaje
- ⊗ Cena

**¡Reserva tus lugares!
Cupo limitado**



Contenido Temático

El programa de entrenamiento consta de 4 módulos cuyo contenido se muestra a continuación:

Módulo 1: Cultura Organizacional, Roles Estratégicos y Gestión de Servicios Financieros

1. Cultura Organizacional

Alineamiento de la Visión, Misión y Valores al trabajo diario del Gerente de Sucursal/Regional y sus unidades de negocio

2. Responsabilidad social

Vocación de servicio y responsabilidad social

3. Código de Ética

Código de Ética de la Institución Financiera

4. Instrumentos de Capital

- Cultura de Trabajo
- 5 líneas de la Cultura de Trabajo

5. Rol estratégico del Gerente de Sucursal/Regional

- El rol estratégico del Gerente de Sucursal/Regional
- Gestión estratégica y cumplimiento de metas y objetivos institucionales
- Liderazgo en la unidad de negocios

6. Gestión de Servicios Financieros

- Conocimiento de la oferta de productos y servicios financieros
- Importancia del cumplimiento de políticas y procesos
- Participación en comités (crédito, mora) y responsabilidades asumidas

INFORMACIÓN ADICIONAL



Lizbeth Paredes lizbeth.paredes@fundacionalemana.com.mx
Leticia Camacho leticia.ramos@fundacionalemana.com.mx
Estefanía Cruz estefania.cruz@fundacionalemana.com.mx
contacto@fundacionalemana.com.mx



Área comercial: 442 2 23 4166
Conmutador: 442 2 42 46 69



WhatsApp: 442 200 7601



www.FAServicios.com.mx



Búscanos como
Fundación Alemana Servicios

Módulo 2: Enfoque Comercial del Gerente de Sucursal/Regional

1. Enfoque a resultados

- Rol del Gerente de Sucursal/Regional en el establecimiento de metas
- Importancia y beneficios de las metas
- Definición de metas
- Factores que influyen en el cumplimiento de las metas
- Seguimiento al cumplimiento de metas

2. El proceso de venta

- Identificación de las necesidades del mercado y la competencia
- Canales de venta
- Preparación para la venta
- Pasos para venta efectiva

3. Comunicación

- Proceso de comunicación
- Uso de los canales de comunicación
- Comunicación asertiva
- Técnicas de comunicación asertiva

4. Negociación ganar-ganar

- Negociación
- Técnicas de negociación

5. Fidelización de clientes

- Importancia de la fidelización
- Técnicas para fidelizar clientes
- Impacto de la fidelización

INFORMACIÓN ADICIONAL



Lizbeth Paredes lizbeth.paredes@fundacionalemana.com.mx
Leticia Camacho leticia.ramos@fundacionalemana.com.mx
Estefanía Cruz estefania.cruz@fundacionalemana.com.mx
contacto@fundacionalemana.com.mx



Área comercial: 442 2 23 4166
Conmutador: 442 2 42 46 69



WhatsApp: 442 200 7601



www.FAServicios.com.mx



Búscanos como
Fundación Alemana Servicios

Módulo 3: Competencias Gerenciales 1 – La Visión Estratégica y Planificación en el Rol del Gerente de Sucursal/Regional

1. Visión Estratégica

- Percepción de la realidad y del futuro.
- Qué es una estrategia.
- Análisis de información para generar objetivos y estrategias SMART.
- Operativización de los planes de trabajo.
- Herramientas de planificación.

2. Administración del tiempo

- Teoría y conceptos de la administración del tiempo: planear, organizar, priorizar, etc.
- Principios de la organización.
- Técnicas de planeación, generación de objetivos y planes de trabajo operativo efectivos.
- Herramientas de planeación y organización.
- Cómo generar un plan operativo efectivo para las sucursales.

3. Matemáticas Financieras Básicas

- Tasas de interés simples y compuestas.
- El concepto del valor del dinero en el tiempo y rentabilidad
- Cálculo de pagos fijos, decrecientes y al vencimiento.

4. Interpretación de información financiera

- Estructura e interpretación de los estados financieros básicos (Estado de Resultados y Balance General)
- Los principales indicadores financieros (CNBV) y su interpretación.

5. Toma de decisiones

- Importancia de la toma de decisiones
- Tipos de decisiones
- Proceso de la toma de decisiones
- Impacto de las decisiones (casos)

INFORMACIÓN ADICIONAL



Lizbeth Paredes lizbeth.paredes@fundacionalemana.com.mx
Leticia Camacho leticia.ramos@fundacionalemana.com.mx
Estefanía Cruz estefania.cruz@fundacionalemana.com.mx
contacto@fundacionalemana.com.mx



Área comercial: 442 2 23 4166
Conmutador: 442 2 42 46 69



WhatsApp: 442 200 7601



www.FAServicios.com.mx



Búscanos como
Fundación Alemana Servicios

Módulo 4: Competencias Gerenciales 2 - Liderazgo y Gestión de personas

1. Liderazgo

- Qué es liderazgo
- Tipos de liderazgo
- Enfoques del liderazgo
- El arte de delegar

2. Manejo de conflictos

- Qué es un conflicto
- Análisis del conflicto
- Formas de manejar el conflicto (casos)
- Estrés y conflicto





3. Gestión de personas


- Importancia del talento humano en la organización
- Selección del talento adecuado
- Integración de un equipo de trabajo
- Motivación y reconocimiento a los colaboradores
- Capacitación al personal
- Sanciones al personal
- Desvinculación de personal

4. Supervisión y control

- Importancia de la supervisión y control
- Roles del supervisor
- Habilidades del supervisor
- Técnicas de supervisión
- Procesos y herramientas de supervisión de la IF
- Prevención de fraudes
- Mitigación de riesgos y sanas prácticas de supervisión (casos)
- Análisis y seguimiento a los indicadores de gestión

INFORMACIÓN ADICIONAL

 Lizbeth Paredes lizbeth.paredes@fundacionalemana.com.mx
 Leticia Camacho leticia.ramos@fundacionalemana.com.mx
 Estefanía Cruz estefania.cruz@fundacionalemana.com.mx
 contacto@fundacionalemana.com.mx

 Área comercial: 442 2 23 4166
Comutador: 442 2 42 46 69

 WhatsApp: 442 200 7601

 www.FAServicios.com.mx

 Búscanos como
Fundación Alemana Servicios