

Formación específica para el sector bancario puesto que muchos de sus responsables se están enfrentando a su primera gran crisis.

Los programas de GEC para el sector bancario se centran en la formación específica en respuesta a los grandes retos para el 2011

Aproximadamente un 90% de las personas con responsabilidad en el área comercial de bancos y cajas viven profesionalmente su primera gran crisis y, por lo tanto, carecen de la experiencia necesaria para enfrentarse con garantía de éxito a los retos que plantea el negocio en estos momentos.

A esto hay que sumar las necesidades surgidas por cambios en el modelo comercial, abarcando los segmentos de particulares y de empresas, y las que se presentan a empleados con nuevas funciones debido a reestructuraciones internas y procesos de fusión.

Por todo ello, GEC ha centrado su catálogo para el 2011 en programas de valor que orientados a retos de negocio: mejorar la eficiencia de la gestión comercial; gestionar proactiva y adecuadamente el riesgo para garantizar niveles de solvencia adecuados; y favorecer la captación y retención del pasivo para equilibrar el balance y asegurar la liquidez.

Los nuevos programas:

1. La Gestión Proactiva de Riesgos busca mejorar los indicadores de RORAC, solvencia y aceptación de riesgo de la entidad mediante la adquisición de una metodología proactiva en cuanto a admisión y renovación de riesgos y reestructuración de deuda, basándose sobretodo en la adquisición de compromisos por parte de los gestores. Es un paso más allá respecto a la formación tradicional en riesgos de las entidades.

2. La Gestión Eficiente de Carteras pretende mejorar los ratios de eficiencia y consecución de propuestas a la vez

que el margen de explotación. Para ello se trabaja en base a los planes de cuentas y teniendo en cuenta el criterio de tiempo, extrapolando que aproximadamente el 80% de beneficios lo procuran el 20% de clientes.

3. La Captación y retención de pasivo

en las entidades es imprescindible para mejorar los ratios de liquidez y endeudamiento. Conocer las condiciones en las que se da, prestar atención a ciertos indicadores y desarrollar estrategias que faciliten su consecución se hace imprescindible para llevarlo a cabo de forma racional.

4. El Liderazgo 2.0 es un nuevo método de prospección, captación y fidelización de clientes que permite mejorar la eficiencia comercial y el tiempo en la toma de decisiones utilizando herramientas web 2.0. Además aporta transparencia e innovación a las entidades, aspectos cada vez más valorados por el cliente (tanto actual como potencial).

Estos programas son corta duración (3 meses), facilitando la medición de la consecución de objetivos e indicadores rápidamente.

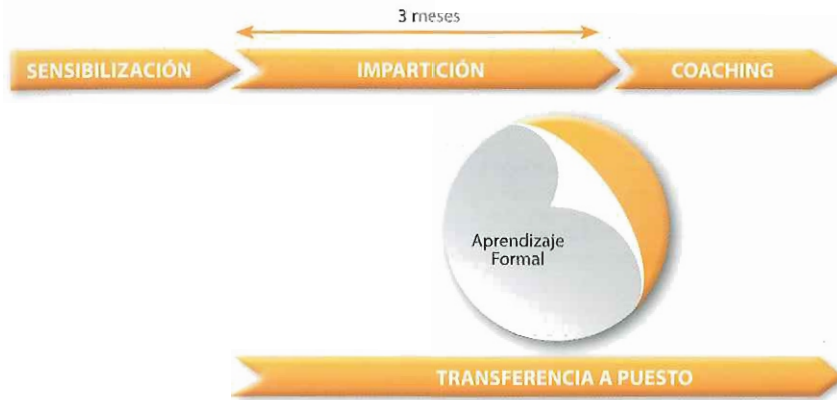
La metodología de los programas de valor se centra en tres fases: la concienciación, la impartición o implantación del modelo de gestión y el Coaching posterior.

La concienciación busca implicar a los alumnos y transmitirles la importancia de esta formación.

En la fase de impartición se trabaja el temario paso a paso y de manera integral. Además el contenido se alinea a la estrategia, los procesos y sistemas de soporte de cada entidad concreta. Partiendo de los objetivos específicos se fomenta el estudio desde una vertiente teórica-práctica a la vez que instaura estrategias y hábitos. La transversalidad del aprendizaje informal asegura la transferencia a puesto y minimiza los esfuerzos, potenciando así su eficiencia.

Programas de Valor Banca





Finalmente, la implantación o coaching asegura el aprovechamiento de la formación y concluye el proceso de transferencia a puesto de trabajo. La continuidad de esta fase en el tiempo evita la obsolescencia y favorece el enriquecimiento de las dinámicas, especialmente con el soporte del experto que potencia la innovación.

Se articula en todo momento con el equilibrio entre formación presencial y online mediante herramientas de semi-presencialidad, como GECvideo, GECcast (web cast) o GEClive (Aula Síncrona). El

uso de estas herramientas hace compatible la formación y el desempeño de la actividad diaria, facilitando la conciliación entre la vida profesional y personal sin dejar de lado la formación continua.

La dinamización de los programas cuenta con profesionales de alto prestigio que aúnan las vertientes profesional, con más de 20 años de experiencia en el sector y ámbito concreto y académica. El aprovechamiento de las sinergias de los diferentes profesionales permite abarcar las diferentes vertientes que componen la formación: base, técnica, jurídica, etc.

GEC, formado por un equipo humano de más de 100 profesionales multidisciplinares, además de proveer del conocimiento de negocio y de la tecnología necesaria para llevar a cabo los proyectos, aporta la experiencia de más de 15 años liderando el segmento de formación corporativa "on line". Una muestra de ello se pudo constatar en su reciente evento en Madrid, Encuentro de Aprendizaje Informal, en el que clientes del sector como "La Caixa", "Banesto" y "Caixa Penedés" presentaron casos de éxito de la mano de GEC.

La superación con éxito de estos programas por los participantes puede conducir a la acreditación universitaria por parte de la UOC u otras universidades que actualmente se encuentran en convenio con GEC. Este hecho, además de ser un reconocimiento al esfuerzo y dedicación, permite integrar estos programas dentro de un itinerario o plan de carrera más amplio.

... people
excellence
CONSULTORÍA DE RECURSOS HUMANOS

Alineados con sus objetivos



Los resultados de negocio dependen en gran medida del compromiso y desarrollo competencial de las personas.

Disponer del talento y del liderazgo necesario es fundamental para fomentar la implicación y crecimiento de las personas.

En People Excellence ayudamos a nuestros clientes en procesos de cambio y potenciación organizativa, incrementando el talento, rendimiento y resultados de las personas.

www.peopleexcellence.com

Parque Empresarial Ática
Vía Dos Castillas 33, Edificio 6, 3ª planta
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Tel.: +34 917 992 274

CONSULTORÍA Y DESARROLLO PARA EL LIDERAZGO DE PERSONAS Y NEGOCIO