

Mentoría y Coaching Gerencial Para Crecer ConCalidad

Juan Vega Gonzales

Proceso



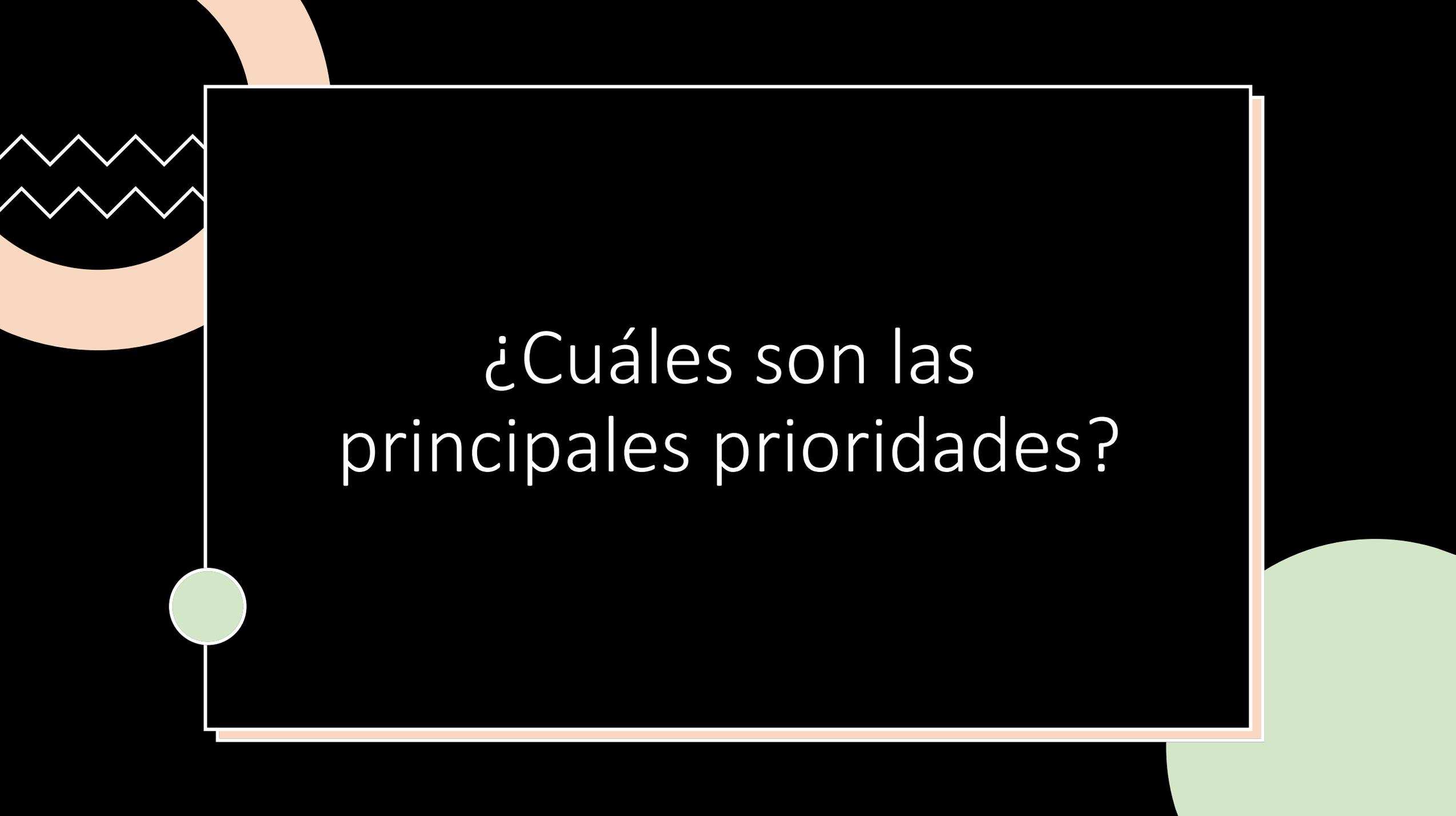
Establecer diagnóstico y
Prioridades de la institución.



Proceso de mentoría y
coaching.



Evaluación de la experiencia y
resultados generados.



¿Cuáles son las principales prioridades?

Áreas de Desafíos y Prioridades



Crecimiento y rentabilidad institucional



Calidad de servicios y retención de clientes



Contención de riesgos, pérdidas y manejo de crisis



Motivación, retención y productividad del equipo



Balance vida trabajo

Objetivos y áreas de trabajo



Mejorar el desempeño financiero, social y ambiental de la institución financiera



Implementar en la práctica un proceso de mejora y seguimiento gerencial para mejorar conocimientos, actitudes y habilidades del equipo gerencial.

Productos a entregar

- Cada producto se trabaja en estrecha coordinación con la institución.
- Los procesos de entrenamiento son sujetos de un seguimiento en la práctica para asegurar su implementación a nivel de terreno por los gerentes que ingresen a formar parte del proceso de coaching y mentoría.
- La evidencia de resultados se presenta mediante una comparación entre indicadores de desempeño cualitativos y cuantitativos medidos al inicio y al final del proceso.

Producto	Fecha
Diagnóstico institucional , incluyendo aspectos cualitativos del desempeño y gestión gerencial, y cuantitativos del desempeño financiero, social y ambiental institucional.	Mes 1
Plan de mejora individual elaborado en conjunto con cada gerente participante del proceso de coaching gerencial.	Mes 2
Entrenamiento al equipo gerencial en áreas prioritizadas en función al diagnóstico y al plan de mejora del equipo gerencial (el entrenamiento podrá incluir, entre otros, gestión de tiempo, comunicación efectiva, crecimiento de ventas, supervisión, toma de decisiones gerenciales, análisis de crédito, cobranza, comunicación y retención de clientes, y prevención de fraudes).	Meses 2 y 3
Proceso de acompañamiento a la implementación de lo aprendido y de los planes.	Meses 4 a 8
Informe de evaluación de cambios cualitativos en la gestión gerencial, y cuantitativos de desempeño financiero, social y ambiental.	Mes 9

Proceso de coaching gerencial



Diagnostico

- Equipo Gerencial (cualitativo)
- Desempeño Institucional (cuantitativo)
- Plan de Mejora y Seguimiento Gerencial



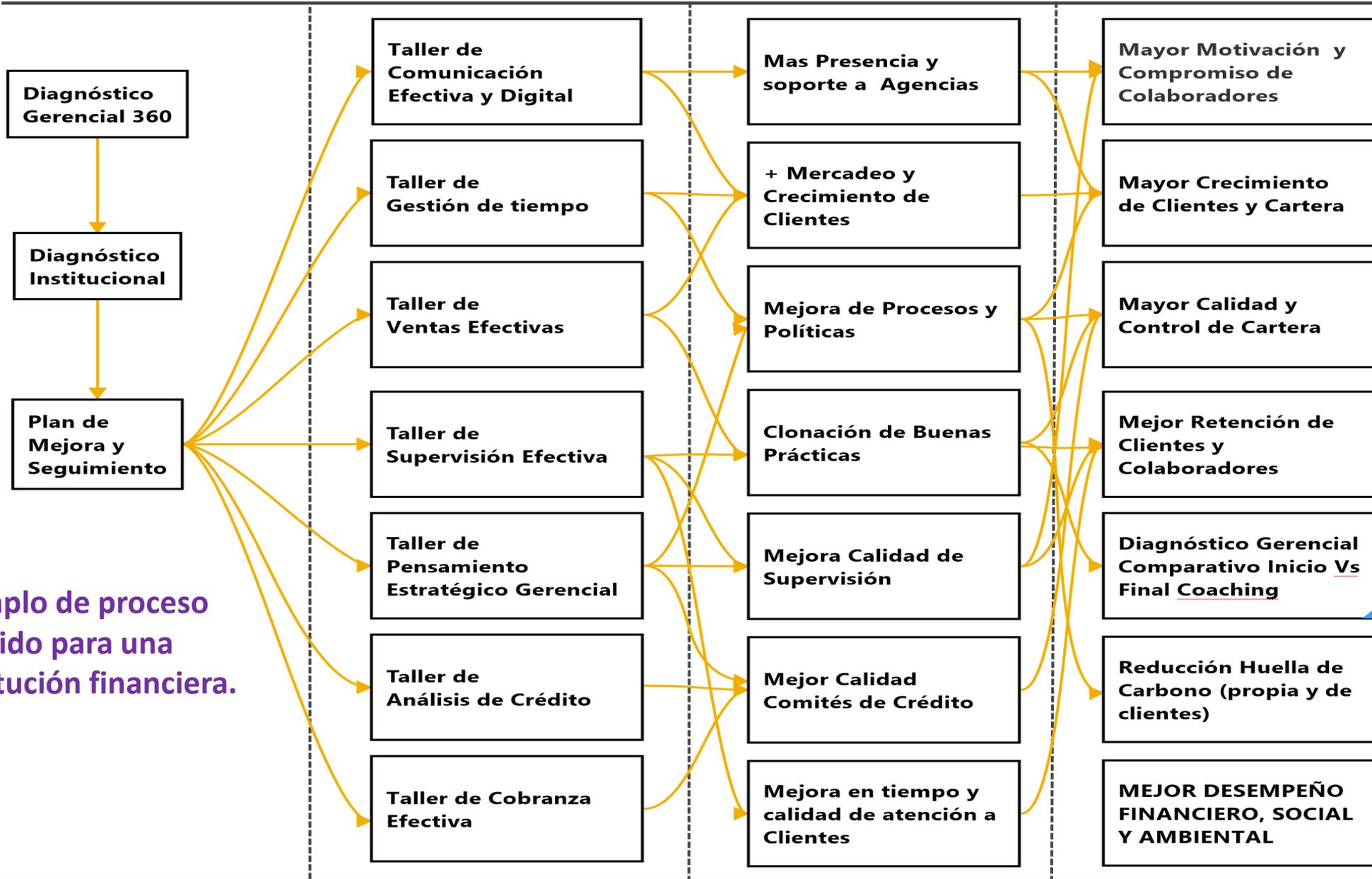
Entrenamiento y Acompañamiento

- Entrenamiento en habilidades gerenciales clave
- Acompañamiento a la implementación de herramientas



Evaluación de Resultados

- Cualitativos
- Cuantitativos
- Comparación: Antes Vs despues del Proceso de Coaching



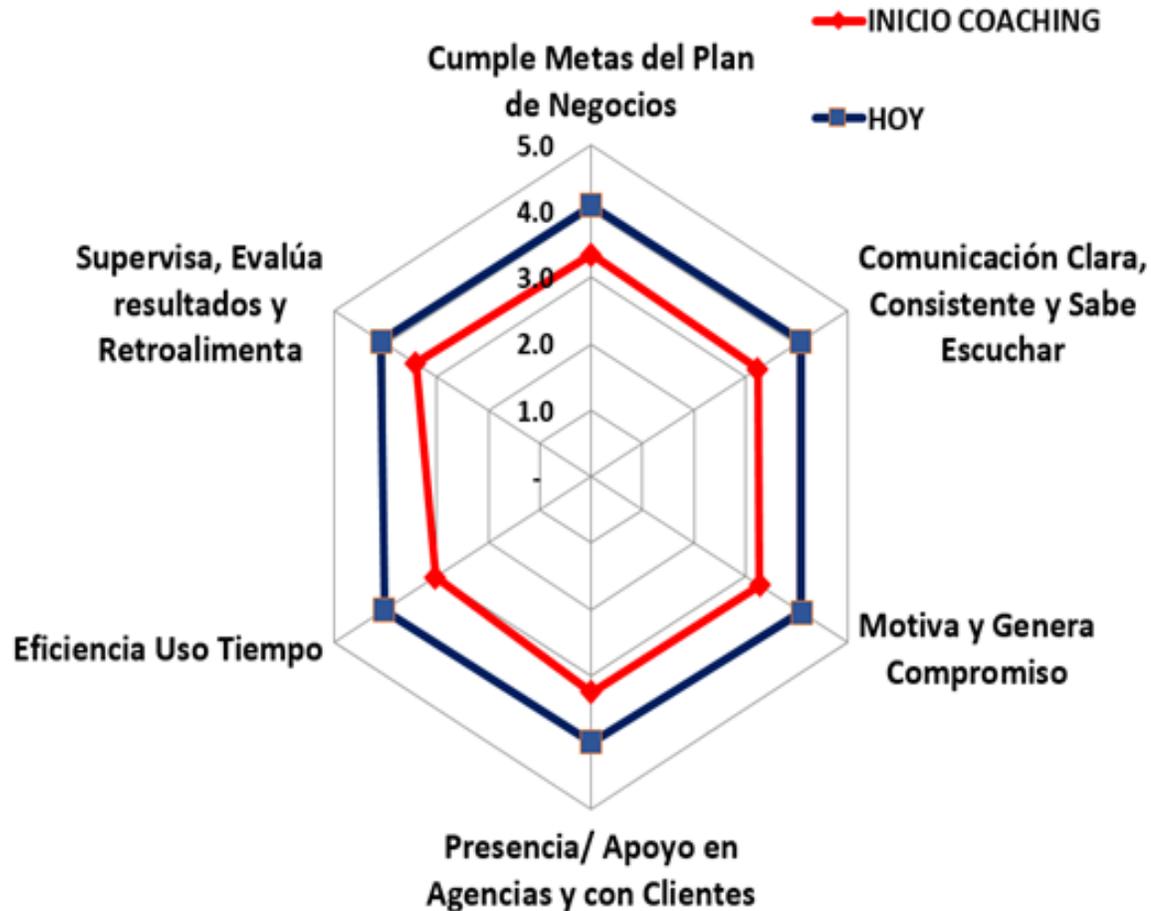
Ejemplo de proceso seguido para una institución financiera.

Resultados esperados

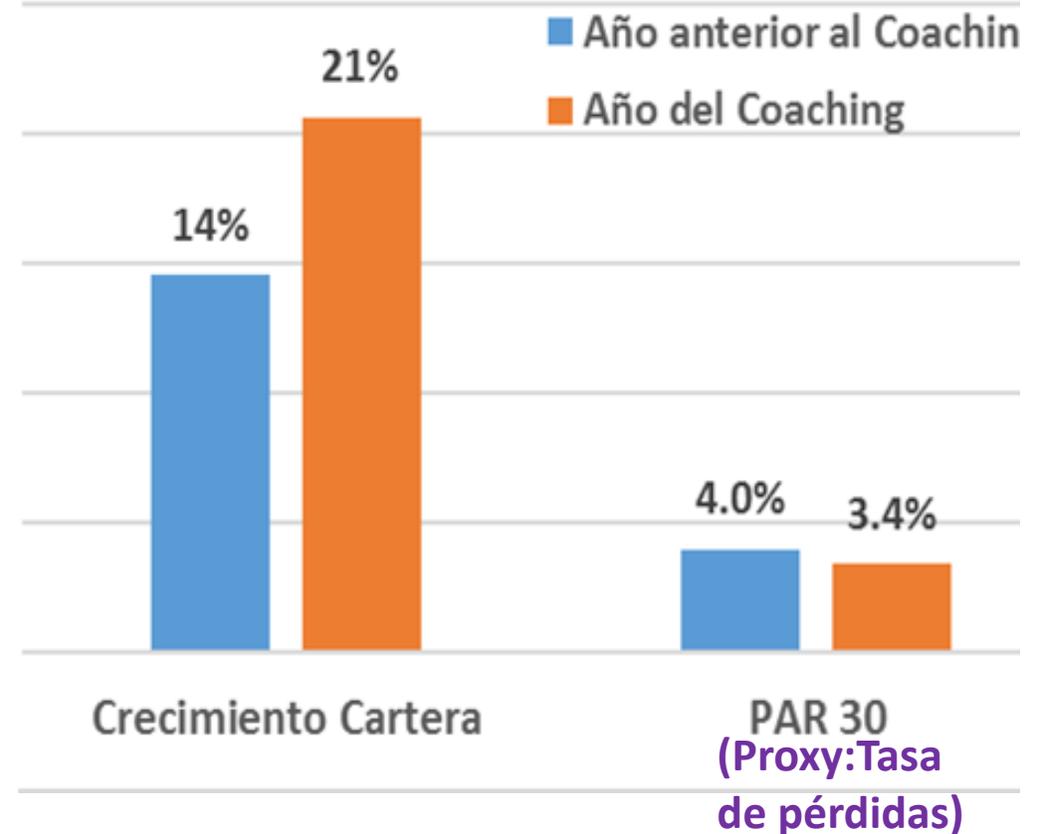
- 1. Mayor crecimiento de negocios, en promedio entre un 15% a 30% más que el crecimiento del año anterior al coaching.**
 - a. Mejoras de productividad,** tiempos de respuesta y cercanía de gerentes y supervisores a las agencias
 - b. Mejora pensamiento estratégico y rapidez de atención** de solicitudes de crédito y retención de clientes.
 - c. Desarrollo de inteligencia emocional, y comunicación efectiva** mejoran retención de empleados.
- 2. Reducciones dramáticas de los tiempos de reuniones, en algunos casos en el orden del 50%, Mayor efectividad en la toma de decisiones, manejo de agenda y procesos de seguimiento de acuerdos.**
- 3. Reducción de la cartera en riesgo o de pérdidas en al menos un 10% respecto al año anterior al coaching debido a:**
 - a. Presencia más activa en agencias.**
 - b. Análisis y aprendizaje de casos de fraudes,** incorporando medidas de control y preventivas.
 - c. Mejora de diálogos** (enfoque con rostro humano) y procesos de **supervisión, seguimiento y recuperación.**

Evidencia de Resultados

21 instituciones financieras en ocho países



Evolución Indicadores Financieros



Contáctanos

Juan Vega Gonzales

eMail: educacionfinancieranic@gmail.com

WhatsApp: +50581320428