

DIPLOMADO EN GERENCIA GENERAL BANCARIA (DGGB)

- **Objetivo General**

- Desarrollar un gerente integral de muy alto nivel para el sector financiero bancario, que sea capaz de asumir las más importantes responsabilidades en la organización, entendiendo al banco como un ente integral y no sólo como un área en particular.

- **Objetivos específicos**

- Incrementar los niveles de competencia de los participantes en las áreas de
 - Mercadeo bancario
 - Recursos humanos
 - Tecnología aplicada al sistema financiero
 - Estrategias de negocios
 - Finanzas básicas y aplicadas
 - Habilidades suaves del gerente (soft skills)

- **Contenido programático**

- **Módulo I: Mercadeo Bancario**
 - MOB: Marketing orgánico bancario
 - “Paretización” de Base de Datos (PBD)
 - Índice de fidelización bancaria (IFB)
 - Estrategias de pasivos (captación de clientes bancarios)
 - Estrategias de activos (colocación de fondos)
 - Estrategias de rentabilidad por productos y o servicios
 - Marketing digital
 - ZMOT (Momento cero de la verdad)
 - Marketing SEO
 - Marketing SEM
 - Las redes sociales: oportunidades y amenazas
- **Módulo II: Recursos Humanos**
 - La empresa del siglo XXI. Nuevo paradigma
 - Contratación, mantenimiento y remuneración del personal
 - Gerencia del conocimiento
 - La formación e learning y la Universidad Corporativa
- **Módulo III: Management**
 - Evolución del negocio bancario

- Banco siglo XXI
- Estrategias de crecimiento bancario
- Análisis de la crisis financiera 2008
- Políticas de optimización de costes
- **Módulo IV: Tecnología**
 - e Banking
 - Tendencias tecnológicas aplicadas al negocio bancario
 - Aplicaciones tecnológicas para gerentes
- **Módulo V: Finanzas**
 - Finanzas para no financieros
 - El balance general
 - Estado de ganancias y pérdidas
 - Análisis de estados financieros
 - Índices financieros y de gestión
 - Macro economía aplicada
 - Ley de oferta y demanda
 - El banco central y sus funciones
 - Las instituciones financieras
 - Las tasas de interés
 - La intermediación financiera
 - Los ingresos de los bancos
- **Módulo VI: Desarrollo de habilidades gerenciales**
 - Liderazgo
 - Coaching
 - Mentoring
 - Negociación
 - Delegar
 - Trabajo en equipo
 - Motivación
 - Hábitos de efectividad personal (Covey)
 - Manejo de reuniones
 - Comportamientos positivos y negativos
 - Resolución de conflictos
 - Cliente interno / cliente externo
 - Comunicación efectiva
- **Material complementario**
 - **Videos:**
 - Hábitos de la gente efectiva. Steven Covey (Resumen)
 - Goal. Las metas. S. Covey

- Ese no es mi problema
- Orientar para desarrollar la motivación.
- Mini sesión demostrativa de Coaching
- Mini sesión demostrativa de Coaching II
- Equipos que dan resultado
- Atrévase a ser un coach
- Superar comportamientos negativos y superar momentos difíciles
- Juego de echarse la culpa
- Escuchar y comprender, habilidades para obtener resultados
- Reuniones bajo control
- Negociación según Harvard University. William Ury
- 12 formas de conseguir el éxito en la negociación
- 10 maneras de disminuir el poder de la contra parte en la negociación
- La negociación según “Vito Corleone”
- **Lecturas Resumidas:**
 - PNL en acción. Cómo modelar lo que funciona en los negocios por Sue Knight
 - Liderazgo Centrado en principios. S.Covey
 - Cuando los equipos trabajan mejor. Frank LaFasto y Carl Larson
 - Coaching de martes por la mañana, Ocho simples verdades para mejorar nuestra carrera y nuestra vida por David Cottrell
 - La guía gerencial del coaching. Anne Loehr y Brian Emerson
 - La comunicación para una gerencia eficiente por Phillip G. Clampitt
 - Todos se comunican, pocos se conectan. Qué hace diferente la gente más efectiva por John C. Maxwell
 - El negociador al minuto. El negociador al minuto, Simple pasos para llegar a mejores acuerdos. Don Hutson y George Lucas
 - Obtenga el sí, Cómo negociar sin ceder por Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton
 - Así nació Microsoft
- **Duración**
 - 100 horas las cuales se distribuyen en 50 horas presenciales, 40 horas vía elearning Universidad Corporativa EEG) y 10 horas de Coaching personalizado.

- A convenir con el cliente.
- **Titulación**
 - Título propio de la Escuela Europea de Gerencia como **Diplomado en Gerencia General Bancaria**