

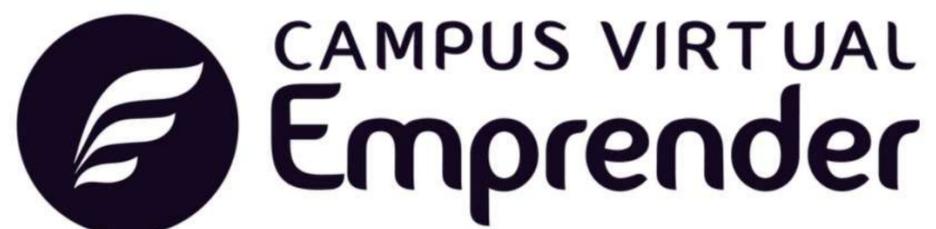
E.M.A.R.

EJECUTIVO DE MICROFINANZAS
DE ALTO RENDIMIENTO



CAMPUS VIRTUAL
Emprender

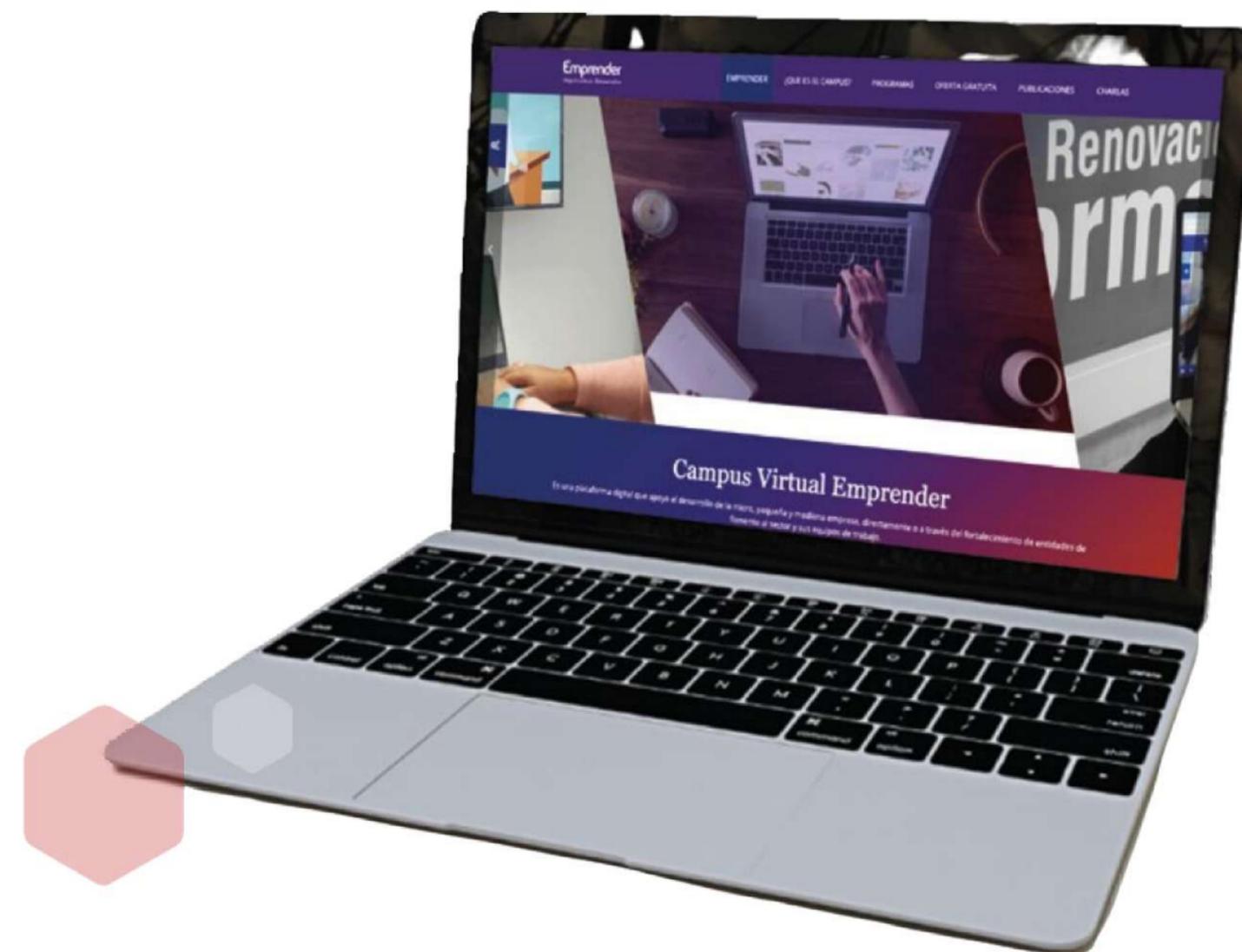




Somos una plataforma digital de formación que apoya el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, directamente o a través del fortalecimiento de las entidades de fomento al sector y sus equipos de trabajo.

Durante más de 7 años hemos contribuido en el éxito y desarrollo de las microempresas y entidades financieras, brindando formación práctica y de fácil acceso, a través de programas que se ajustan a sus necesidades.

Gestionamos conocimiento. Creemos en la formación y desarrollo del talento humano de las organizaciones.



BENEFICIOS DE NUESTRA PLATAFORMA PARA TU ENTIDAD



FORMANDO TUS COLABORADORES

- Mejora de la eficiencia y desempeño.
- Fomenta la cultura ágil.
- Aumenta el compromiso y la autogestión.
- Estimula el pensamiento crítico.
- Proporciona conocimiento actualizado.



- Contenido especializado y aplicable de manera práctica.
- Recursos didácticos para todo tipo de público, como informes, notas, videos, artículos, foros de contacto y tutoriales.
- Acceso flexible: 100% autónomo, sesiones online y modelos híbridos.
- Tutores y acompañamientos permanentes
- Creación de rutas de formación personalizadas
- Contacto interactivo entre los participantes y los expertos, con el fin de compartir sus experiencias



CAPACITANDO A TUS CLIENTES/ASOCIADOS

- Estimula el retorno del capital prestado.
- Genera vínculos de confianza con la entidad.
- Promueve el uso consiente a los servicios financieros.
- Facilita el cumplimiento del programa PESEM.

CAPACIDADES QUE ADQUIEREN LOS COLABORADORES

- Aplicar las mejores prácticas de la industria desde el enfoque integral de la metodología de microcrédito.
- Realizar su gestión con altos estándares de calidad.
- Fortalecer sus competencias técnicas.
- Desarrollar sus habilidades de análisis.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

- Asesores o ejecutivos comerciales
- Directores comerciales, de oficina o zonales
- Coordinadores de áreas de crédito o cartera
- Todos los roles de Fábrica de crédito
- Auditores





DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

EMAR | EJECUTIVO DE MICROFINANZAS DE ALTO RENDIMIENTO

OBJETIVO

Formar Ejecutivos de Microfinanzas, competentes y comprometidos con la aplicación de las metodologías y mejores prácticas de la industria, para entregar productos y servicios suficientes, oportunos y adecuados.

PENSUM

- **Módulo 1:** Marco Regulatorio del Microcrédito
- **Módulo 2:** Sistema de Riesgo de Crédito
- **Módulo 3:** Tecnología Microcrediticia
- **Módulo 4:** Casos de Estudio
- **Módulo 5:** Normalización de Cartera
- **Módulo 6:** Herramientas de Gestión

METODOLOGÍA

Aula invertida: Es un enfoque de enseñanza aprendizaje que busca la participación activa por parte del Asesor de Microfinanzas. Busca que sea primero él (como estudiante) que “busque” de manera autónoma el conocimiento que será entregado a través de recursos didácticos (videos, lecturas complementarios, podcast, plantillas y OVAs); se enfrente a un reto teórico por su cuenta para invitarlo a aplicar los aprendizajes, y finaliza con un espacio sincrónico de socialización con sus compañeros y el tutor para validar lo aprendido, resolver inquietudes y profundizar en el tema.

RUTAS DE FORMACIÓN

INDUCCIÓN

Dirigida a equipos de trabajo nuevos, con o sin conocimiento previo en microcrédito. Es una ruta de 12 días de formación intensiva y continua (8 horas al día), de lunes a viernes y sábados medio día. Cuenta con seguimiento continuo del tutor especializado por medio del desarrollo de actividades en la plataforma y reuniones diarias de apertura y socialización de los módulos.

REINDUCCIÓN

Dirigida a la reinducción y unificación de equipos de trabajo activos, con o sin conocimiento previo en microcrédito. Es una ruta menos teórica, más práctica y estricta durante 2 meses, con una reunión de bienvenida y 12 reuniones de 2 horas, dos días a la semana. La última semana de cada mes no se generan actividades para priorizar el desarrollo comercial en las entidades.

*** SI NO HAY CUPO MÍNIMO, NO SE ABRE EL GRUPO.**



INICIO RUTAS DE FORMACIÓN

INDUCCIÓN

Para equipos de trabajo nuevos, con o sin conocimiento previo en microcrédito.

"Formación intensiva"

 6 de mayo del 2024

 Hora: 8:00am - 5:00pm
Lunes a Viernes - Sábados medio día

REINDUCCIÓN

Dirigida a la reinducción y unificación de equipos de trabajo activos en microcrédito.

"Formación Práctica"

 A petición de la entidad

 Hora: 3:00pm - 5:00pm
Dos días a la semana

SE ABREN GRUPOS PRIVADOS CON 15 ESTUDIANTES



1. MARCO REGULATORIO DEL MICROCRÉDITO

Reconocer el marco general del sistema financiero en Colombia, así como las principales definiciones y leyes que regulan la operación de microcrédito:

- Ley 590 del 2000
- Ley 1266 del 2008 de Habeas Data
- Ley 2157 del 2021 Borrón y cuenta nueva
- Ley 1581 del 2012
- Características de microcrédito
- Decreto 957 del 2019 clasificación de las empresas
- Ley de emprendimiento.
- Ley 2300 del 2023 dejen de fregar



2. SISTEMA DE RIESGO DE CRÉDITO

Identificar y controlar los riesgos que administra el asesor comercial y son inherentes al proceso de crédito. Así mismo comprender la importancia de su rol dentro del sistema de administración de riesgos de la organización.

- Principales elementos del SARC para microcrédito
- Lineamientos frente al otorgamiento y administración de crédito
 1. Análisis perfil riesgo deudor
 2. Análisis Capacidad de pago
 3. Esquema de garantías
- Principales elementos de riesgo operativo – SARO en microcrédito
- Principales elementos del Sarlaft



EMAR | EJECUTIVO DE MICROFINANZAS DE ALTO RENDIMIENTO

3. TECNOLOGÍA MICROCREDITICIA

Identificar los principales elementos de la metodología microcrediticia a través del proceso (end to end – principio a fin).

Principios de la metodología

Etapas del proceso:

- Promoción: Mapa de empatía del cliente, propuesta de valor, venta consultiva, neuromarketig, clínica de ventas
- Originación, levantamiento, cruce y análisis de información cualitativa y cuantitativa.
- Calificación y Evaluación de propuestas de crédito con mentalidad de riesgo
- Desembolso y legalización del crédito.
- Seguimiento en base al relacionamiento para conseguir recuperación natural, fidelización, recompra y referidos.
- Recuperación y normalización de cartera.



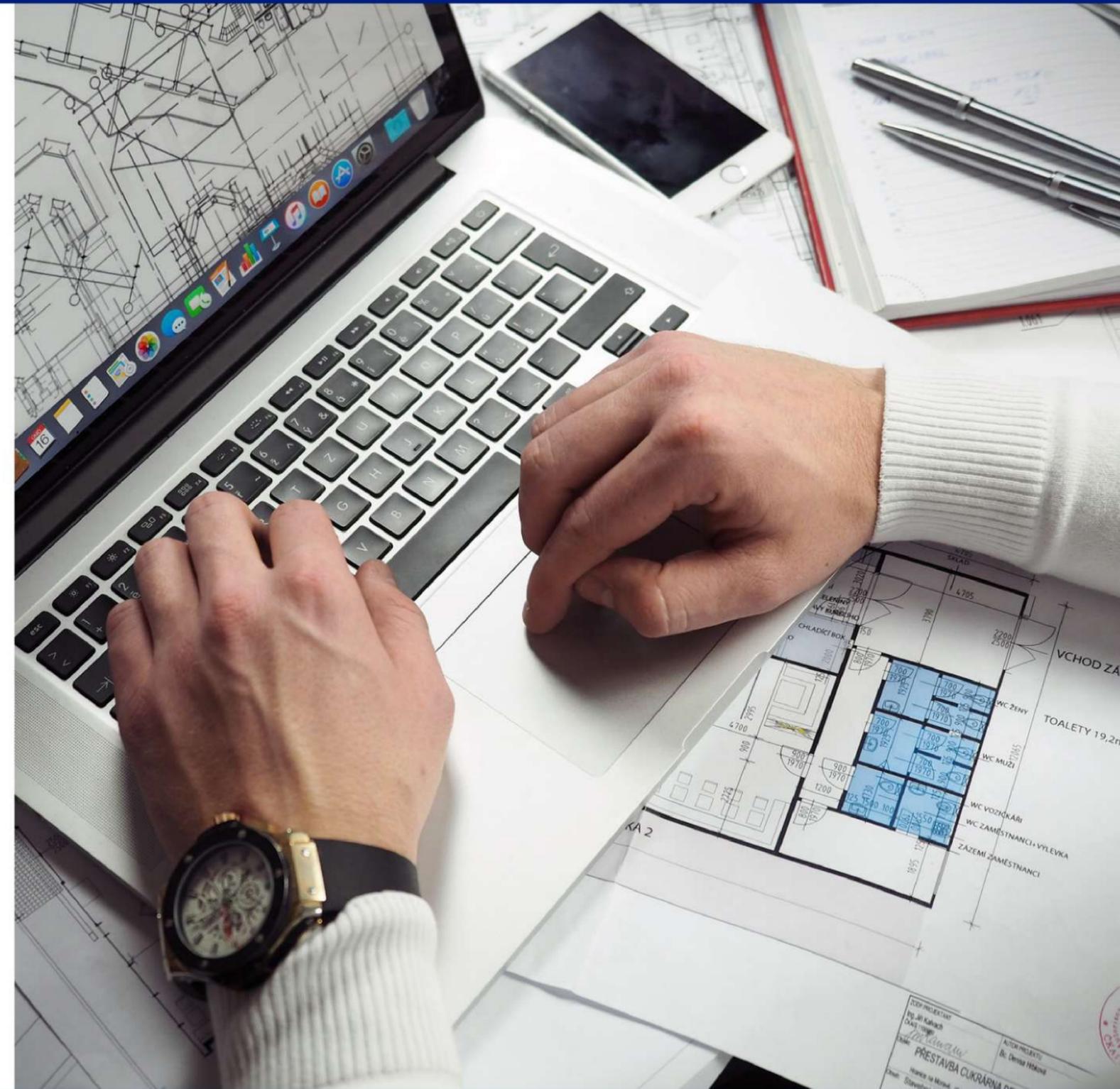
The image shows a black calculator and a black pen resting on a financial statement. The calculator is positioned diagonally across the top right, and the pen is positioned diagonally across the bottom left. The financial statement is a table with columns of numbers and rows of financial categories.

Net cash	283		276
Financing	4,186		14,355
Short-term debt maturities of 9	0	(1,000)	0
Common stock issued	208	660	544
Common stock repurchased	(1,042)	(5,052)	(2,970)
Common stock cash dividends paid	(1,683)	(1,363)	(3,020)
Net cash used in financing	(2,513)	(6,751)	(5,380)
Investing			
Additions to property and equipment	(498)	(491)	(930)
Acquisition of companies, net of cash acquired, and purchases of intangible and other assets	(8,627)	(69)	(9,500)
Purchases of investments	(10,047)	(5,896)	(21,340)
Maturities of investments	6,061	1,836	8,880
Sales of investments	7,835	2,603	15,370
Securities	(292)	447	(300)
Net cash used in investing	(5,568)	(1,570)	(7,800)
Equivalents, end of	\$ 10,610	\$ 4,023	\$ 10,610

4. PRINCIPIOS GENERALES DEL CRÉDITO RURAL AGROPECUARIO

Identificar los principales elementos de la metodología microcrediticia agropecuaria, sus coincidencias y diferencias con la metodología urbana.

- Descripción metodológica del microcrédito agropecuario.
- Aspectos cualitativos y cuantitativos en la metodología agropecuaria.
- Casos de estudio.



5. RECUPERACIÓN Y NORMALIZACIÓN DE CARTERA

El contenido temático presenta en términos generales las principales etapas de la cobranza buscando alcanzar el objetivo fundamental de normalizar el crédito vencido.

- ¿Qué es la cobranza?
- Etapas de la cobranza.
- Causas del deterioro de la cartera.
- Características de la cartera vencida.
- Estrategias de normalización del crédito.
- Casos de estudio



6. NEGOCIACIÓN Y COBRANZA EFECTIVA

Identificar las herramientas para segmentar la cartera e identificar estrategias diferenciadas para cada segmento.

- Sé el mejor negociador: La clave secreta para conocer a tus clientes y describir los tipos de clientes en la cobranza.
- Tú ganas, el cliente gana: Cómo abordando clientes difíciles y encontrar
- Herramientas para una negociación exitosa: Tips de programación neurolingüística y ¿Cómo negociar en tiempos de crisis?
- Casos de estudio.



7. HERRAMIENTAS DE GESTIÓN

Reconocer la importancia de utilizar herramientas de acción, planeación, verificación y corrección basadas en el ciclo de gestión PHVA, con el propósito de organizar y focalizar las acciones dirigidas al logro de las metas propuestas.

- Modelo de gestión basado en procesos.
- Rutero diario.
- Plantilla de prospección y referidos.
- Comités de productividad y cartera vencida.
- Acompañamiento a Microempresarios.



8. COSTOS

PARTICIPANTES	ASOCIADOS	CLIENTES
1 - 5	\$ 375.000*	\$ 450.000*
6 - 12	\$ 300.000*	\$ 360.000*
13 - 20	\$ 260.000*	\$ 312.000*
> 20	\$ 200.000*	\$ 240.000*

***VALORES SIN IVA**



¿QUIERES FORMAR ASESORES DE MICROCRÉDITO DEL MÁS ALTO NIVEL?

JEISON CARDONA ZULUAGA

Director de Negocios y Alianzas

Emprender

Jeison.cardona@emprender.com.co

(601) 4841840 Ext: 1006

www.campusvirtualemprender.com

