

Diploma

➤ **VIVENCIAL EN GESTIÓN
CREDITICIA EN MICROFINANZAS
TRUJILLO**







> Universidad ESAN.

La Universidad ESAN es una de las instituciones académicas líderes en el país, fundada Stanford University de California EEUU, tiene más de 54 años de exitosa trayectoria.

Su experiencia, vínculos internacionales, metodología de enseñanza, capacidad para generar conocimiento aplicativo y plana docente de primer nivel, le han permitido contribuir al desarrollo de líderes con visión de futuro, enfoque internacional, actitud innovadora y sólidos valores, entrenados para desenvolverse en entornos cambiantes y competitivos.





➤ Presentación

El actual entorno competitivo del sistema financiero viene produciendo cambios estructurales en la gestión y toma de decisiones en sus ejecutivos, con énfasis en el segmento de las Microfinanzas. En ese sentido surge la necesidad en los funcionarios de tener conocimientos especializados y actualizados que busquen de alcanzar niveles de rentabilidad y de resultados adecuados en la gestión con manejo prudencial de la gestión de riesgos.

ESAN tiene el objeto de brindar una especialización de alto grado en el mercado financiero y de microfinanzas para fortalecer en los profesionales y ejecutivos conocimientos y herramientas de vanguardia necesarias para desenvolverse con éxito bajo condiciones de diversidad cultural y territorial, y de alta competencia.





»
»
»
»
»
»
»
»



> Objetivo del Diploma

Fortalecer habilidades comerciales para la generación de carteras crediticias sostenibles y rentables; a través del desarrollo de su capacidad de adaptabilidad para alcanzar un nivel de alta productividad.

> Ventajas

- > Selecta plana de Profesores especializados con experiencia gerencial y de supervisión en entidades del sistema financiero.
- > Fortalecimiento del conocimiento especializado en gerencia.
- > Metodología práctica de enseñanza, aplicando la tecnología constructivista, donde el participante construye conocimiento junto con el profesor.
- > Metodología y software de gestión de Microfinance Solutions. Metodología de enseñanza enfocada en una experiencia vivencial, a través de la administración de carteras de crédito y juegos de negocios que comprenden las agencias virtuales.
- > Red de Contactos de primer nivel en el segmento financiero.

> Inicio del Diploma

Inicio de actividades : Sábado 02 de junio
Cierre de Inscripciones : Viernes 25 mayo

> Estructura del Diploma

- **Taller de Socialización (2 sesiones)**
Favorece la integración del grupo para la realización del trabajo en equipo. Busca desarrollar la capacidad de cohesión, confianza y tolerancia entre los participantes.
- **Inteligencia Emocional (6 sesiones)**
Desarrolla competencias de liderazgo para el trabajo de equipo desde un enfoque individual y organizacional, abordando los temas que se relacionan con el trabajo que son las capacidades emocionales individuales, las habilidades para trabajar en equipo y la nueva empresa organizada con inteligencia emocional. De esta manera se contribuirá en el participante a tener claridad de sus objetivos, confianza en sí mismo y poder influir positivamente y leer los sentimientos ajenos.
- **Inteligencia Comercial (10 sesiones)**
Reconocer la importancia comercial de la explotación de su información (datos), considerándola como principal insumo para la gestión y la toma de decisiones respecto su cartera en su proceso de venta, así como una visión integral de la administración del tiempo para el buen manejo de la gestión crediticia en su etapa de planificación.
- **Gestión de Evaluación y Aprobación de Créditos (10 sesiones)**
Proporciona un enfoque de manejo estratégico de la cartera de créditos orientada a rentabilidad, conservación y mejora de sus indicadores dentro las etapas de análisis, elaboración y sustentación del crédito. El método de enseñanza estará dirigido en casos y proyectos a aplicar, con la finalidad de fortalecer el trabajo colaborativo, el sentido de sustentación de argumentos y la eficacia de resultados en casos reales. Los temas principales desarrollar son: Tecnología Crediticia, Evaluación Financiera y No Financiera, y Garantías que serán aplicadas en el análisis de la gestión de cartera para la aprobación de un crédito.
- **Gestión de Riesgo Crediticio (10 sesiones)**
Propone un esquema claro y sencillo a seguir para analizar y cuantificar la probabilidad de que un deudor incumpla sus obligaciones de pago. Adicionalmente, se presentan las herramientas técnicas, legales y demás existentes para eliminar o mitigar dicho riesgo de impago. Por último, se ofrece una visión de las importantes ventajas derivadas de la correcta medición del riesgo crediticio al amparo de las nuevas legislaciones surgidas en el ámbito financiero.
- **Gestión de Cobranzas (8 sesiones)**
Identificar y plantear alternativas para superar las deficiencias en la evaluación crediticia. Contar con la capacidad de decisión según el conocimiento del entorno para medir el grado de realización, valorando el tiempo y ejecución de garantías por constituir. Definir soluciones ventajosas en la negociación de una deuda impaga. Conocer las diferentes limitantes y herramientas de negociación con el cliente. Establecer estrategias de recuperación del crédito moroso en el menor tiempo y costo determinando la real capacidad de pago.
- **Liderazgo y Coaching de Ventas (8 sesiones)**
Aplicar con suficiencia los conceptos fundamentales de liderazgo y los diversos estilos de liderazgo para el logro de sus objetivos de equipo. Crear en el participante una mentalidad para concluir objetivos, gestar un estado de desarrollo y crecimiento encaminado a encontrar soluciones, dejar en claro que el cliente es el experto y que la labor de los asesores de negocio es ofrecer algo mejor de lo que ya se tiene con la finalidad de crear emociones para que la gente quiera tener su producto a través de la generación de confianza entre el asesor de negocios y el cliente, aplicando herramientas y reglas claras para el éxito del equipo.
- **Taller de Evaluación Crediticia (8 sesiones)**
Permite aplicar los conocimientos adquiridos durante el programa con la finalidad de presentar una propuesta enfocada en la aplicación práctica de los mismos. Se contará con el apoyo de profesores especializados en el tema, quienes proporcionaran asesoría personalizada.



› Participantes

- › Profesionales jóvenes que están interesados en ocupar cargos de asesores de negocios
- › Ejecutivos junior vinculados a IMF

› Duración y Horario

El Diploma comprende 62 sesiones. Cada sesión tiene una duración de una hora y media; se desarrollarán 2 semanas por mes (las primeras semanas de cada mes).

La duración del programa es de aproximadamente 6 meses, los días sábados (4:00 pm a 7:30 pm/ 9:30 pm) y domingos (8:30 am a 11:45 am/01:30 pm) Con frecuencia quincenal.

› Requisitos de Admisión

El postulante deberá presentar los siguientes documentos:

- › Ficha de inscripción debidamente llenada
- › Copia del título profesional o grado de bachiller. De no haber concluido con el grado académico deberá presentar una carta de la empresa indicando tener una experiencia mínima de 3 años o un cargo ejecutivo
- › Copia de recibo de servicios de su domicilio actual (luz, agua o teléfono)
- › Copia de DNI
- › Copia de comprobante de pago.

› Diploma

Los participantes que concluyan satisfactoriamente cada uno de los cursos, y cumplan con los requisitos y normas del Diploma, recibirán el "*Diploma Vivencial en Gestión Crediticia en Microfinanzas*", expedido por la Universidad ESAN.

Inversión y Financiamiento

Inversión: S/. 4,500.00 nuevos soles
 Contado: S/. 4,365.00 nuevos soles (3% descuento por pronto pago)

> Financiado

Alternativa	Cuota inicial	N° de Cuotas	Importe de cuota mensual	Total a Cancelar	Intereses Incluidos (**)
A	600	6	673	4,638	138
B	1,000	6	604	4,624	124

En Soles

(*) TEA: 12.69% - TEM: 1.00% / (**) El monto indicado en "interés incluido" está ya considerado en las cuotas. Es posible solicitar una secuencia de pagos y/o cuota inicial distinta al mencionado

> Depósito en cuenta

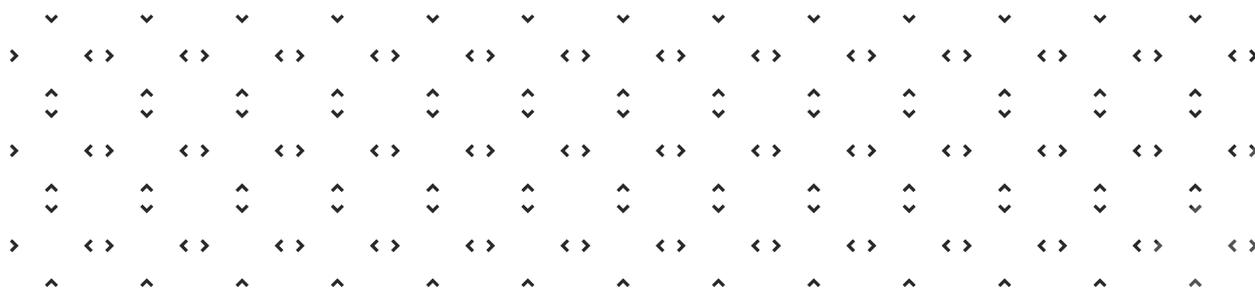
- ✓ Banco de Crédito (BCP) - Cuenta Corriente Soles: 193-1764415-0-72, Indicar N° de DNI.
- ✓ Banco Continental (BBVA) – Cuenta Corriente Soles: 0011-0686-0100011574

Una vez realizado el abono se debe enviar escaneado el comprobante de depósito al Coordinador(a) del Diploma.

> Descuentos Corporativos

La Universidad Esan ofrece a las instituciones o empresas, un porcentaje de descuentos corporativos. Los descuentos son excluyentes, no acumulativos.

Concepto	A cancelar
5 personas	5% de descuento
Más de 5 personas	7% de descuento
Más de 10 personas	10% de descuento
Ex-alumno ESAN	5% de descuento
Por pronto pago	3% de descuento







UNIVERSIDAD
esan



CDE | UNIVERSIDAD
esan
CENTRO DE DESARROLLO EMPRENDEDOR

Informes e inscripciones:

Trujillo

Victor Del Castillo Miranda
C/ 949378323 / 968350991
E/ vdelcastillo@esan.edu.pe

Universidad ESAN

Milagros Cruz
T/ 317 7200 **A/** 4258
E/ mcruz@esan.edu.pe
C/ 975436749

Centro de Desarrollo Emprendedor

T/ 317 7200 **A/** 4258, 4259, 4261, 4282, 4354 **FAX/** 345-0959
E-mail: cde@esan.edu.pe, www.esan.edu.pe
Dirección: Alonso de Molina 1652, Monterrico Chico
Surco - Lima

-  CDE.ESAN
-  conexionesan.com
-  [@esanperu](https://www.instagram.com/esanperu)
-  [Emprendeesan](https://www.facebook.com/Emprendeesan)



esan