

FORMACION DE HABILIDADES COMERCIALES Y FINANCIERAS

Jesus Alberto Guerrero Diaz

Estudiante De Ingeniería Financiera

Universidad Autónoma De Bucaramanga

Jguerrero166@Unab.Edu.Co

RESUMEN

Debido a las actuales condiciones en el mercado laboral los perfiles profesionales que cuentan en su currículo con habilidades comerciales están muy valorados por las empresas, siendo las entidades financieras las que demandan de manera más intensiva este perfil profesional. Es por esta razón que se ha desarrollado este curso de “Asesor Comercial de Entidades Financieras”, que pretende proporcionar los conocimientos teóricos y prácticos que permitan al alumno desarrollar su trabajo profesional con plenas garantías de éxito.

Palabras clave: Habilidades comerciales, Entidades financieras, Asesor comercial.

FORMATION OF COMMERCIAL AND FINANCIAL SKILLS

SUMMARY

Due to the current conditions in the labor market, the professional profiles that count in their curriculum with commercial skills are highly valued by companies, being the financial entities the ones that demand in a more intensive way this professional profile. It is for this reason that this course of "Commercial Advisor of Financial Entities" has been developed, which aims to provide the theoretical and practical knowledge that allows the student to develop their professional work with full guarantees of success.

Keywords: Commercial skills, financial entities, Commercial advisor.

1. INTRODUCCION

Este artículo se propone ubicar la investigación, a partir del concepto de microfinanzas popularizado por el Catedrático de Economía Dr. Muhammad Yunus, Actualmente la región cuenta con gran número de entidades microfinancieras las cuales continuamente requieren suplir necesidades para sus equipos de trabajo con personal capacitado en venta de productos y servicios microfinancieros, contribuyendo con la generación de empleo en la región, y generando calidad de vida para los residentes empleados.

Actualmente, la dinámica con la que se mueven las microfinanzas en Colombia, ha determinado la necesidad de aumentar y redefinir el perfil del cargo de asesor comercial o asesor móvil, siendo este un pilar importante en el desarrollo y la base de actividades de instituciones microfinancieras, caracterizándose por altos niveles de competitividad, por lo tanto se propone la creación de un curso el cual alimente el perfil profesional de los estudiantes egresados de dicho curso, logrando ventajas competitivas en el mercado laboral frente a otros individuos.

2. EXPERIMENTACION

El presente proyecto se enmarca en los principios de los diseños de innovación pedagógica. La innovación pedagógica es un proceso de creación y transformación del currículo que comprende los niveles de diseño, ajuste o complementación curricular, de modo que se puede modificar de fondo y/o de forma el currículo de un programa o de una asignatura.

Dadas las características del estudio, se propone la creación de un curso formativo de habilidades comerciales y financieras enfocadas al sector de las microfinanzas. Para tal fin, el método propuesto transita por tres fases principales que dan respuesta al problema de investigación y conducen a la generación de la propuesta de innovación.

A continuación se expone lo correspondiente a las fases contempladas en el diseño metodológico:

2.1. Fase de fundamentación teórico conceptual.

Esta fase corresponde a la revisión teórico – conceptual de los contenidos disciplinares que se desarrollarán en el curso. En términos generales, se abordó la revisión de lo referente a: Sistema Financiero, Instituciones Financieras, Microfinanzas, Productos y Servicios Microfinancieros, Pymes, finanzas corporativas, mercado financiero, marketing general, marketing financiero, entre otros conceptos emergentes que se relacionan con las categorías conceptuales propias del campo de estudio.

2.2. Fase de diseño curricular

Esta fase corresponde a la organización de las actividades de aprendizaje y demás elementos de mediación pedagógica requeridos para el desarrollo y potenciación de las competencias propuestas en el curso.

2.3. Fase de afinamiento metodológico

Esta fase corresponde a la revisión global de la propuesta curricular del curso de formación. Se articulan aquí, de manera holística, los elementos disciplinares, didácticos y pedagógicos que fundamentan la propuesta de formación.

3. RESULTADOS

3.1. Caracterización Del Perfil Del Estudiante Egresado Del Curso

El curso de formación de habilidades comerciales y financieras para entidades microfinancieras forma profesionales íntegros y globales, actores de una práctica ética intachable; formados para desempeñarse exitosamente como emprendedores, analistas y consultores de compañías microfinancieras con una visión integral y estratégica; el cual cuenta con las competencias y conocimiento a nivel analítico, técnico y práctico en todo lo relacionado al sistema financiero Colombiano que le permite tener claro los conceptos fundamentales, para la identificación de actores que intervienen en el sistema financiero; conocimiento y desarrollo de estrategias en términos de marketing y mercadeo que le permite el diseño de planeaciones estratégicas que impulsen las ventas de los productos el cual vaya acompañado con soluciones financieras para el consumidor y rentabilidad para la entidad.

3.1.1. Perfil Del Egresado

Como profesional formado en habilidades comerciales y financieras para entidades microfinancieras; el egresado tendrá las competencias necesarias para desempeñar en los siguientes roles:

- ✓ Sobresaliente ejecutivo con las herramientas necesarias para desempeñarse en los departamentos de innovación, mercadeo, finanzas y áreas de estrategias de las compañías.

- ✓ Consultor idóneo para analizar y desarrollar planes desde la perspectiva estratégica, táctica y operativa para búsqueda de planes de mejora para las entidades financieras en términos de efectividad en productos ganadores y crecimiento en ventas.

- ✓ Analista capaz y de formular proyectos e implementar estrategias para los centros o unidades de negocios rentables, con el fin de generar resultados óptimos de las oportunidades de inversión, capitalización y desarrollo de nuevos mercados en el sector microfinanciero.

- ✓ Emprendedor para crear de su propia empresa, generando propuestas de valor competitiva en el mercado.

3.2. Competencias de Formación.

En la primera competencia, el estudiante estará encaminado a relacionarse con el ámbito financiero colombiano, logrando identificar variables importantes y sobresalientes en la composición de este sector, por lo tanto fortalecerá los conocimientos básicos que rodean el mercado objetivo, las instituciones microfinancieras.

En la segunda competencia, se abordara el ámbito comercial, logrando ampliar las bases teóricas del marketing y por consiguiente identificando el papel y la importancia de este actualmente, llegando a definir estrategias y tendencias en la venta de productos y servicios microfinancieros en la región.

La tercera competencia contara con la repercusión de las competencias mencionadas anteriormente, llevadas a la práctica con la interpretaciones de casos reales, se aplicaran los conceptos financieros y comerciales los cuales se unirán con el fin de desarrollar las habilidades y estrategias las cuales permitan llevar a cabo ventas de productos y servicios microfinancieros en la región.

La cuarta competencia contendrá la construcción de escritos, basados en la finalidad del curso formativo de habilidades comerciales y financieras enfocadas al sector de las microfinanzas, logrando el desarrollo del guion comercial para la venta de productos y servicios microfinancieros en la región.

3.3. Contenido De La Actividad Académica.

La unidad número 1, representara en forma general el ámbito financiero que se abordara en el desarrollo del curso formación de habilidades comerciales y financieras enfocadas en las microfinanzas, partiendo con temáticas como: el sistema financiero colombiano, quienes lo conforman, instituciones que forman parte, entre otras, esta unidad se llevara a cabo en el transcurso de las primeras 4 semanas de estudio en el periodo académico y contara con actividades evaluativas de aprendizaje tales como: quices, exposición y por último el desarrollo de parcial.

La segunda unidad contiene el desarrollo del ámbito comercial, basándose en un tema muy concreto como lo es el marketing, logrando ampliar los conocimientos conceptuales para llevar a cabo el diseño e identificación de técnicas de venta aplicadas en la actualidad, el desarrollo de esta unidad se llevara a cabo en el transcurso de la semana número 5 y la semana número 8 de estudio en el periodo académico, se contara con actividades evaluativas de aprendizaje tales como: quices, exposiciones y por ultimo desarrollo de parcial.

La unidad número 3, estará conformada por la aplicación de las unidades antes vistas, en la cual analizaremos y estudiaremos como aplicar el marketing en el mercado microfinanciero, acompañado de habilidades comerciales, las cuales se aplicaran en la práctica con la interpretación de casos reales, con el objetivo de aumentar la efectividad en la venta de productos y servicios microfinancieros, esta unidad será desarrollada en el transcurso de la semana número 9 y la semana número 13 de estudio del periodo académico y contara con actividades evaluativas de aprendizaje tales como: Quices,

Exposiciones, talleres representados por clínicas de ventas y por ultimo desarrollo del parcial.

Teniendo en cuenta la experiencia y el estudio de las primeras unidades, el estudiante del curso formación de habilidades comerciales y financieras enfocadas en las microfinanzas, en la unidad número 4 deberá redactar un guion comercial, el cual aportara un mejoramiento en la aplicación de habilidades comerciales y financieras en la venta de productos y servicios microfinancieros, continuando con la aplicación de test psicotécnicos (TEST IPV), donde se medirán rasgos de la personalidad los cuales son buenos para los roles comerciales en el campo laboral, estas temáticas se desarrollaran en el transcurso de la semana número 14 y la semana número 16 de estudio del periodo académico y la cual contara con una actividad evaluativa de aprendizaje representada en la calificación del guion comercial mencionado anteriormente.

4. DISCUSION

A lo largo del desarrollo de esta investigación, logro demostrarse como podemos incrementar las habilidades comerciales y financieras de los estudiantes, con el cumplimiento de los objetivos planteados desde el inicio de esta investigación, obteniendo como resultado positivo, una contribución en el desarrollo académico y por lo tanto abriendo el campo de acción laboral en el sector de microfinanzas de nuestra región, para los egresados del curso presente. En comparación con los cursos mencionados en el estado del arte, los antecedentes de esta investigación, podemos tener en cuenta que el curso de formación de habilidades comerciales y financieras enfocadas en el sector de microfinanzas sobresale, debido a sus contenidos temáticos, pues busca ser concretos y efectivos en el momento de abordar cada unidad de estudio y aplicación de esta, otro componente importante es la eficiencia en el tiempo de desarrollo, debido a que se ejecuta en un solo periodo académico, llegando a desarrollarse la totalidad de las unidades de estudio que componen el curso, por último se cuenta con la capacidad de involucrar un gran número de estudiantes debido a que se enfoca y aplica para diversos sectores de estudio académicos, o distintas facultades. Actualmente el ámbito académico tiene un desarrollo continuo, pues cada día el mercado está ofreciendo mayores oportunidades de estudio, por lo cual, los métodos que están establecidos requieren de mejoras para cada día tratar de suplir con las necesidades con las que cuentan los estudiantes, por lo tanto, este curso, se podría más adelante atar a una mejora externa, la cual implicaría la ampliación de su campo de acción o el mercado en el que se desarrolla, o una mejora interna de tipo académico, la cual implicaría la introducción de nuevas temáticas teniendo en cuenta las tendencias que se ofrezcan.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ✓ Dinero (2015, Noviembre). Microfinanzas. Microfinanzas, la subestimada herramienta para combatir la pobreza. Recuperado de <http://www.dinero.com/economia/articulo/las-microfinanzas-ayudan-crecimiento-empresarial-combatir-pobreza-colombia/215855>

- ✓ Súper Intendencia Financiera De Colombia. Informe Financiero. Recuperado de <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/index.jsf>

- ✓ Asomicrofinanzas. Asociación Colombiana De Instituciones Microfinancieras. Recuperado de <http://www.asomicrofinanzas.com.co/>

- ✓ Acnur, (2015). Agencia De La ONU Para Los Refugiados. Que son las microfinanzas. Recuperado de <http://www.acnur.org/que-hace/autosuficiencia/que-son-las-microfinanzas/>

- ✓ Ministerio De Educación Nacional De Colombia. Educación Académica Nacional. Recuperado de: <https://www.mineducacion.gov.co/1621/article-87727.html>

Competencia de formación número 1

4. Competencias de formación	
Competencia	Resultado de aprendizaje esperado
1. Conoce como está conformado el sistema financiero colombiano y define los principales conceptos fundamentales aplicables en entidades microfinancieras.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica los diferentes actores que componen el sistema financiero colombiano y clasifica los tipos de instituciones existentes. ✓ Amplia la terminología referente al área en cuestión.

Competencia de formación número 2

2. Conoce los conceptos fundamentales de marketing e identifica los tipos que existen y clasifica los actores principales de este.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Amplia la terminología asociada al área en cuestión ✓ Identifica y clasifica los diferentes tipos de marketing que existen. ✓ Explica las consecuencias presentadas por la ineficiente aplicación del marketing en la venta de productos intangibles. ✓ Reconoce el papel que juega cada actor en cada tipo de marketing. ✓ Identifica nuevas tendencias comerciales que se aplican en el mercado, partiendo de la venta de productos intangibles.
--	--

Competencia de formación número 3

3. Desarrolla estrategias de marketing aplicadas efectivamente en la venta de productos y servicios microfinancieros.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Construye estrategias comerciales más efectivas en la venta de productos y servicios microfinancieros. ✓ Reconoce y Explica las ventajas del marketing en la venta de productos y servicios microfinancieros. ✓ Aplica e interpreta en casos reales las habilidades comerciales y conocimientos financieros. ✓ Formula soluciones financieras para el consumidor de productos y servicios microfinancieros.
---	--

Competencia de formación número 4

<p>4. Construye escritos analíticos y/o resumidos acordes con los requerimientos temáticos del curso.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Construye documentos escritos coherentes analíticamente con las temáticas que se abordan y con las normas aceptadas APA. ✓ Construye un guion comercial personal, aplicando conceptos, habilidades y estrategias comerciales en la venta de productos y servicios microfinancieros
---	---

Contenido de la actividad académica, unidad 1

5. Contenido de la actividad académica			
Unidad	Temáticas	Semanas	Evaluación del aprendizaje
1. Sistema Financiero.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sistema Financiero Colombiano ✓ Instituciones Microfinancieras ✓ Análisis de Estados Financieros: Balance General, Estado De Resultados y Estado De Flujos de Efectivo ✓ Productos y Servicios Microfinancieros: Cartera De Microcrédito, Cartera De Crédito Comercial, Seguros y Pólizas. ✓ Ley Habeas Data 	1 - 4	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Quices ✓ Exposición ✓ Desarrollo de Parcial

Contenido de la actividad académica, unidad 2

2. Mercadotecnia	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tipos de Marketing ✓ Tendencias En Marketing: Marketing Digital ✓ Métodos y Tipos De Comunicación ✓ Técnicas De venta 	5 - 8	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Quices ✓ Exposición ✓ Desarrollo de Parcial
------------------	--	-------	---

Contenido de la actividad académica, unidad 3

3. Marketing Financiero.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estrategias De Marketing Financiero. ✓ Canales De Distribución de Productos y Servicios Financieros ✓ Atención Al Cliente ✓ Clínicas De Ventas. 	9 - 13	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Quices ✓ Exposición ✓ Talleres (Clínicas De Ventas) ✓ Desarrollo De Parcial
--------------------------	--	--------	--

Contenido de la actividad académica, unidad 4

4. Aplicación Psicotécnica.	✓ Guion Comercial En Venta de Productos y Servicios Financieros. ✓ Test Psicotécnicos.	14-16	✓ Guion Comercial.
--------------------------------	--	-------	--------------------