

XI ENCUENTRO DEL SECTOR FINANCIERO

“MODELO DE NEGOCIO Y PERFIL DEL DIRECTIVO”

Madrid, 28 de abril de 2004

I.- CAMBIO DE “MODELO DE NEGOCIO” Y ESTRATEGIA ADAPTATIVA

II.- EL DESARROLLO DE DIRECTIVOS Y LA ADAPTACION AL CAMBIO DE “MODELO DE NEGOCIO”

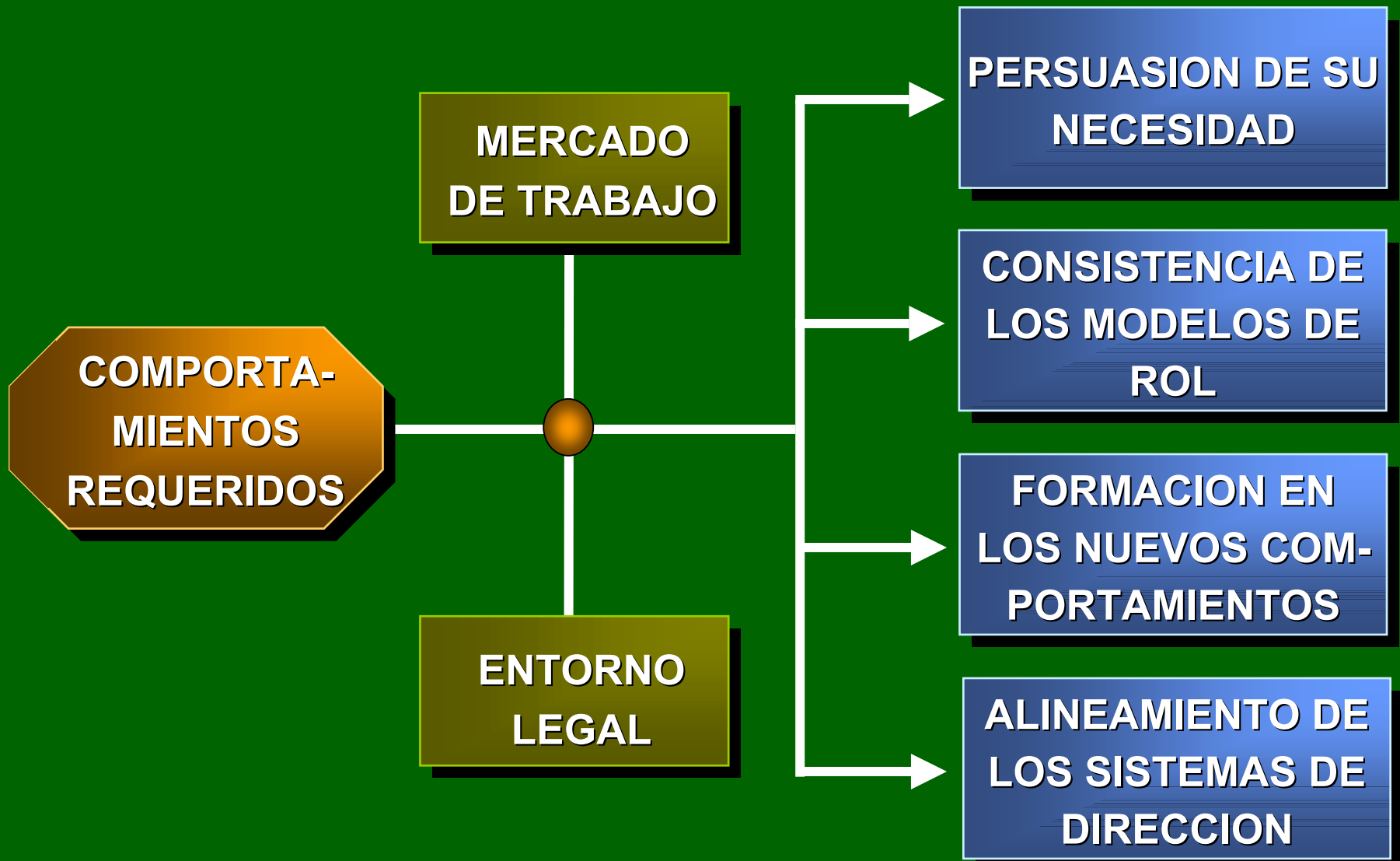
III.- PERFIL DE REFERENCIA: LIDERES Y GESTORES

**I.- CAMBIO DE “MODELO DE NEGOCIO” Y
ESTRATEGIA ADAPTATIVA**

**II.- EL DESARROLLO DE DIRECTIVOS Y LA
ADAPTACION AL CAMBIO DE “MODELO DE
NEGOCIO”**

III.- PERFIL DE REFERENCIA: LIDERES Y GESTORES

CUATRO CONDICIONES PARA LA ADAPTACION AL CAMBIO DE “MODELO DE NEGOCIO”



**I.- CAMBIO DE “MODELO DE NEGOCIO” Y
ESTRATEGIA ADAPTATIVA**

**II.- EL DESARROLLO DE DIRECTIVOS Y LA
ADAPTACION AL CAMBIO DE “MODELO DE
NEGOCIO”**

III.- PERFIL DE REFERENCIA: LIDERES Y GESTORES

ALGUNAS DIFERENCIAS EN COMPORTAMIENTOS REQUERIDOS

EN LA BANCA TRADICIONAL

- ✓ Esfuerzo.
- ✓ Mediocridad tolerable.
- ✓ Obedecer instrucciones.
- ✓ Orientación al producto.
- ✓ Vendedor.
- ✓ Evitar riesgos y conflictos.

EN LA NUEVA BANCA

- ✓ Resultados.
- ✓ Tolerancia nula.
- ✓ Comprender e iniciativa.
- ✓ Orientación al cliente.
- ✓ Asesor.
- ✓ Gestionar riesgos y conflictos.

UN PERFIL PARA EL DIRECTIVO FINANCIERO

- ✓ Decidir basándose en los hechos.
- ✓ Excelencia gestora.
- ✓ Creatividad (y anticipación).
- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Comunicación.
- ✓ Proactividad.

***“ POTENCIAR LA CAPACIDAD Y
PREMIAR LA APORTACION ”***

CUATRO CONDICIONES PARA LA ADAPTACION AL CAMBIO DE “MODELO DE NEGOCIO”

