

## TABLA DE CONTENIDO

<b>1. INTRODUCCION .....</b>	<b>6</b>
<b>2. DESCRIPCION DEL TEMA .....</b>	<b>7</b>
<b>3. ALCANCE DEL TEMA.....</b>	<b>9</b>
<b>4. DESCRIPCION DE LA ORGANIZACION.....</b>	<b>10</b>
Misión.....	11
Visión .....	11
Valores.....	11
Perfil de Cliente Microempresas y Oferta de Valor.....	11
Mercado Financiero y Competidores .....	12
<b>5. OBJETIVOS.....</b>	<b>14</b>
Objetivo General.....	14
Objetivos Específicos.....	14
<b>6. MARCO CONCEPTUAL .....</b>	<b>15</b>
Definiciones básicas.....	15
<i>Módulo .....</i>	<i>15</i>
<i>Sucursal.....</i>	<i>17</i>
<i>Descripción del Cargo Ejecutivo Comercial.....</i>	<i>17</i>
<i>Metas Comerciales.....</i>	<i>25</i>
<i>Metas de Riesgo .....</i>	<i>27</i>
<b>7. METODOLOGÍA.....</b>	<b>28</b>
Modelo de competencias .....	28
Comparación.....	28
Análisis de buenas prácticas. ....	29
<b>8. ANALISIS DE RESULTADOS COMERCIALES AÑO 2014-2015 .....</b>	<b>30</b>
Análisis Resultados en Número de Créditos.....	33
Análisis Resultados en Venta.....	34
<b>9. MODELO DE.....</b>	<b>35</b>
Definición de Competencia.....	35
Competencias Corporativas: .....	37
Competencias Específicas: .....	38
Competencias Adicionales: .....	38
<b>10. BUENAS PRACTICAS EN BEME .....</b>	<b>41</b>
Transformar Acciones Positivas en Prácticas de Trabajo.....	41
Planificación de Actividades Mensuales.....	41
Comunicación y Retroalimentación como eje del quehacer diario.....	42
Expos y Ferias Masivas.....	44
Sinergias entre Bancas .....	46
Control y Seguimiento .....	47
Proactividad dentro de las Sucursales.....	48
Acompañamiento.....	49
Liderazgo y Motivación.....	49
<b>11. CONCLUSIONES .....</b>	<b>51</b>

12. RECOMENDACIONES.....	53
13. Anexos .....	55
14. BIBLIOGRAFIA.....	56