

Día 1 | Clase Magistral: 9:00 – 18:00 hrs.

El Caso para la Prestación de Servicios al Segmento Mujer:

- El Papel de las Finanzas en el Empoderamiento Económico de las Mujeres
- Proyecto de la AGB y el Caso de Negocio

Estudios de Casos: Cómo los Bancos de Prácticas Óptimas Prestan Servicio al Segmento Mujer

- Banco BHD León, República Dominicana
- BLC Bank, Líbano
- BancoEstado, Chile
- TEB, Turquía

Enfoque: women entrepreneurship Banking (weB) del Grupo BID

- Aprendizajes Primarios

Día 2 | Propuesta de Valor al Cliente: 9:00 – 18:00 hrs.

Creando la PVC: Productos y Servicios Financieros

Creando la PVC: Servicios No Financieros

- La Justificación para los Servicios No Financieros
- Paquete de Servicios No Financieros: Información, Educación, Redes de Contactos y Reconocimiento

Prestando a Empresas Muy Pequeñas y Pequeñas

- Comprendiendo los Segmentos
- Estrategias para el Enfoque

El Mercado de los Seguros y la Mujer

Día 3 | Incorporando el Programa: 9:00 – 18:00 hrs.

Desarrollando la Marca de Banca Mujer

- Mercadeo para las Mujeres
- La Justificación para una Submarca

Logrando la Alineación Interna

- Estructura del Equipo de Banca Mujer
- Defensores y Embajadores

Modelos de Servicios No Financieros Rentables

- Estableciendo Asociaciones Estratégicas
- Dando Prioridad a los Servicios No Financieros
- Provisión Interna vs. Subcontratada de Servicios No Financieros

Transformando el Modelo de Ventas

Convirtiéndose en el Empleador Predilecto de las Mujeres

Día 4 | Desarrollando el Caso de Negocio: 9:00 – 18:00 hrs.

Análisis Financiero — Estimando la Dimensión de la Oportunidad

- Estimando el Mercado Potencial
- Determinando el Valor Actual para el Banco
- Diseñando el Caso de Negocio

Análisis Financiero — Midiendo los Resultados

- Estableciendo los Indicadores de Desempeño Clave
- Preparando el Sistema de Gestión
- Calculando la Rentabilidad de la Inversión en el Programa

Vendiéndolo de Vuelta a la Oficina: Discursos de los Participantes