

II Encuentro de Asesores de Microcrédito y Gestores de Cobranza

EL ROL DEL ASESOR Y SU RELACIONAMIENTO CON EL CLIENTE

Expositor: Marcelo Mancheno

Ambato, 7 y 8 de Junio 2018



Finanzas para el desarrollo

**RED DE INSTITUCIONES
FINANCIERAS DE DESARROLLO**



EL “ASESOR” COMO PERSONA...

AGRADABLE

CONFIABLE

SERIO

EDUCADO

BUENA IMAGEN



EL “ASESOR” COMO FUENTE DE INFORMACIÓN...

ACTUALIZADO

ENTENDIBLE

DE INTERÉS

BENEFICIOS



EL “ASESOR” COMO PERSONA O COMO FUENTE DE INFORMACIÓN?



!EL “ASESOR” COMO PERSONA Y FUENTE DE SOLUCIÓN!



EL MACRO ROL DEL ASESOR



EL MACRO ROL DEL ASESOR

COLOCADOR



~~CONSEJERO~~

LIDER

RECUPERADOR

ORIENTADOR



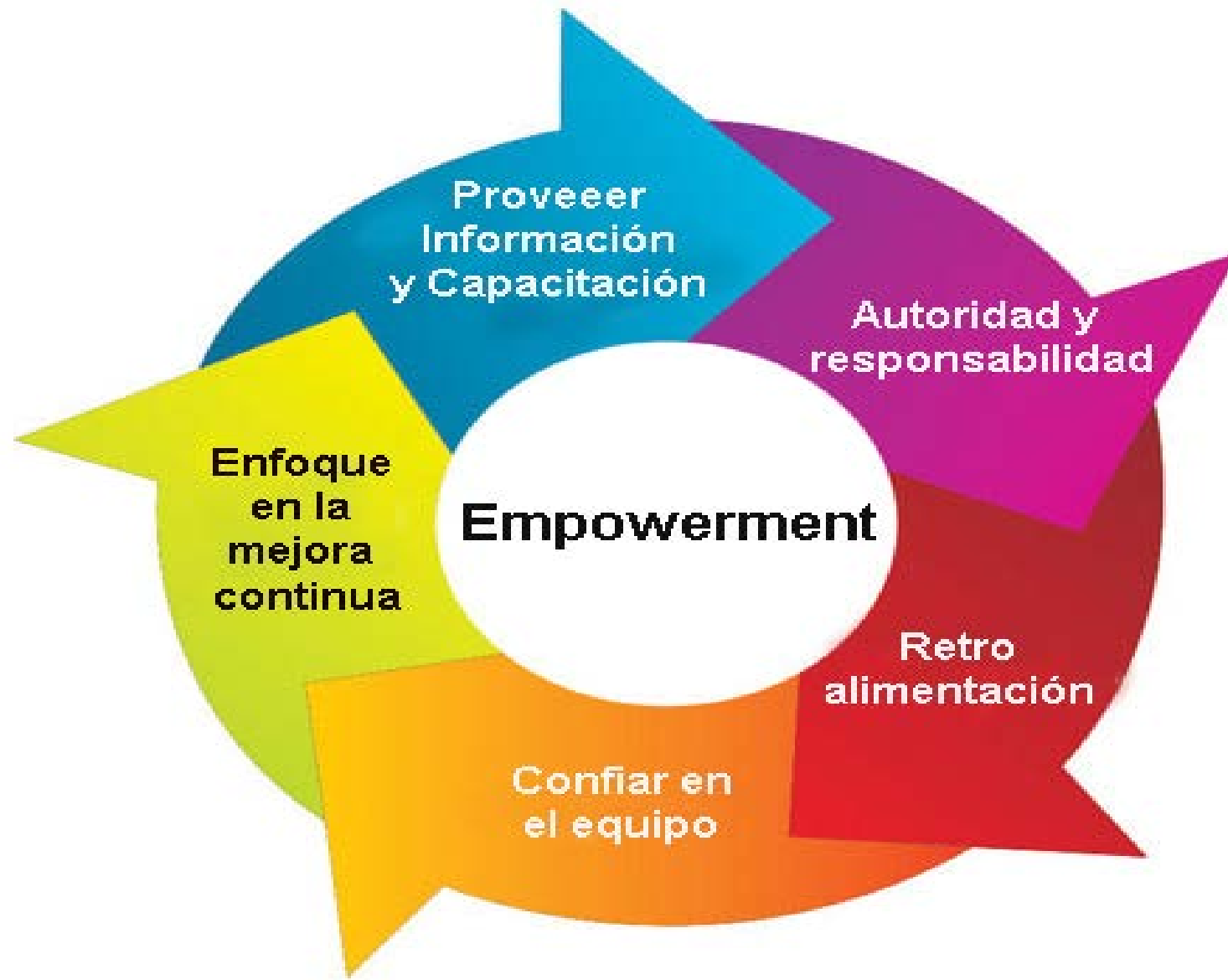
EL EMPODERAMIENTO

Proceso por medio del cual se dota a un individuo, comunidad o grupo social de un conjunto de herramientas para aumentar su fortaleza, mejorar sus capacidades y acrecentar su potencial.



Desarrollar en una persona la confianza y la seguridad en sí misma, en sus capacidades, en su potencial y en la importancia de sus acciones y decisiones para afectar su vida positivamente.





EL EMPODERAMIENTO FOMENTA:

- ✓ RESPONSABILIDAD
- ✓ CONFIANZA
- ✓ CAPACIDAD
- ✓ AMBIENTE COLABORATIVO
- ✓ AUTONOMÍA



Qué hace la diferencia entre un Asesor Efectivo y un Deficiente?

- Actitud
- Conocimiento
- Metas Claras
- Empoderamiento



EXPERIENCIAS DE TRABAJO



