

Nuevo Viernes - Nuevo Libro

Nace con la misión de ayudar mediante la lectura de libros de management a difundir nuevas técnicas y conocimientos teórico-prácticos que puedan ayudar a la mejora continua en la gestión de las pymes, tanto a directivos como a profesionales, para hacer frente a los nuevos retos con más recursos. Con el objetivo y los valores de recomendar siempre libros que yo hubiese leído antes y supiese a fondo que realmente servirían de ayuda.

viernes 23 de septiembre de 2011

BANCA COMERCIAL CON TALENTO claves de un modelo comercial de éxito en banca minorista

Estimad@s amig@s

“El talento no es una profesión.”

Georg Brandes

Sinopsis

Teniendo en cuenta la especificidad del negocio bancario y la actual situación de mercados maduros con saturación de productos y de canales de distribución, la eficiente gestión de la red comercial es sin duda uno de los vectores estratégicos básicos que distinguirá a las entidades financieras ganadoras de las que se irán marchitando y se quedarán en el camino.

La gestión óptima de la red de oficinas es consustancial al negocio de la banca comercial (particulares y comercios, empresas y banca personal) que sigue teniendo una excepcional importancia dentro de la cuenta de resultados de las entidades financieras. En una red comercial, la autorregulación del gestor es necesaria pero no es suficiente. Se requiere un esquema vinculado a la planificación y gestión comercial de las oficinas, con la inclusión de los más modernos parámetros que afectan en definitiva a personas, procesos y tecnología. La moderna dirección de red involucra el desarrollo de herramientas tecnológicas que ayuden en la planificación y gestión comercial de las oficinas al tiempo que debe combinar una excelente gestión de las personas a través de la cual se materializan dichas estrategias que se revalidan en las cuentas de resultados.

El libro Banca comercial con talento trata de descubrir las claves para optimizar el desempeño comercial de una red de oficinas financieras a través de la industrialización y generalización de rutinas de buenas prácticas comerciales. Para ello, además de repasar el actual mapa bancario y la evolución que han sufrido los clientes de las entidades financieras, el libro profundiza en el conocimiento de los aspectos

