



# Formación de Formadores en Finanzas Personales



Superintendencia de Bancos  
Guatemala, C. A.

# Objetivo

Al finalizar la actividad los participantes estarán en la capacidad de conducir y facilitar mediante un proceso didáctico, las herramientas que debe poseer un facilitador para la adecuada transmisión de conocimientos en el área de educación financiera.





Superintendencia de Bancos  
Guatemala, C. A.

# The Golden Circle Simon Sinek



**VIDEO**



# Objetivo

Incrementar el bienestar personal, familiar y social a nivel país, a través de una adecuada formación en la educación financiera a los facilitadores, mediante la cual, con herramientas y metodologías, compartan y faciliten los conocimientos y habilidades a cualquier público en general respecto a sus finanzas personales.



# Objetivo

¿Por qué?



**Incrementar el bienestar personal, familiar y social a nivel país**, a través de una adecuada formación en la educación financiera a los facilitadores, mediante la cual, con herramientas y metodologías, compartan y faciliten los conocimientos y habilidades a cualquier público en general respecto a sus finanzas personales.



# Objetivo

## ¿Cómo?



Incrementar el bienestar personal, familiar y social a nivel país, **a través de una adecuada formación en la educación financiera a los facilitadores, mediante la cual, con herramientas y metodologías**, compartan y faciliten los conocimientos y habilidades a cualquier público en general respecto a sus finanzas personales.



# Objetivo

¿Qué?

Incrementar el bienestar personal, familiar y social a nivel país, a través de una adecuada formación en la educación financiera a los facilitadores, mediante la cual, con herramientas y metodologías, **compartan y faciliten los conocimientos y habilidades a cualquier público en general respecto a sus finanzas personales.**



## ¿Qué es un facilitador?

- ✓ Alguien que ayuda a los participantes a aprender una actividad.
- ✓ El significado literal de un facilitador es “aquel que hace las cosas más fáciles”.

### **Características:**

1. Capacidad de comunicar ideas y transmitir conocimientos.
2. Creatividad para enfocarse en la aplicación de conceptos.
3. Capacidad para establecer empatía.
4. Sabe escuchar.
5. Respetuoso.
6. Receptivo a sugerencias.

### **Funciones:**

1. Coordinar y organizar.
2. Crea un ambiente de mutuo respeto.
3. Facilita los nuevos conocimientos.
4. Orienta a los participantes.



## ¿Qué es la Andragogía?

La andragogía estudia los procesos de aprendizaje de las personas adultas, en vez de ser un proceso de enseñanza-aprendizaje, estas actividades van enfocadas hacia la orientación.

Disciplina que se ocupa de la educación y el aprendizaje del adulto.

A través de la andragogía, los adultos que deciden aprender, participan activamente en su propio aprendizaje, intervienen al planificar, programar, realizar y evaluar su aprendizaje.

## ¿Qué es la Pedagogía?

Es el arte de enseñar o parte de la educación, la cual va dirigida primordialmente hacia los niños y jóvenes. Es un proceso de enseñanza-aprendizaje, en donde se le da al niño o al joven las herramientas y conocimientos para que así puedan aplicarlas en un futuro e ir las desarrollando.



# Diferencias

| Andragogía                     | Pedagogía                 |
|--------------------------------|---------------------------|
| 1. Adulto                      | 1. Niño / joven           |
| 2. Orientador                  | 2. Educativo              |
| 3. Educador: Facilitador       | 3. Educador: Formador     |
| 4. Visión de la vida           | 4. Traspaso de contenidos |
| 5. Intercambio de experiencias | 5. Acepta                 |
| 6. Cuestiona                   | 6. No discrimina          |
| 7. Selecciona                  | 7. Obligado               |
| 8. Libre/voluntario            | 8. Dependiente            |
| 9. Con experiencia             | 9. Escasa experiencia     |
| 10. Tiempo limitado            | 10. Dispone de tiempo     |



# Principios Andragógicos



# Principios Andragógicos

Los adultos tienen un concepto de sí mismo, debido a su experiencia, edad, cultura; lo que se traduce en valores y creencias en las que se desenvuelve. Por esta razón el adulto se considera a sí mismo como responsable y dueño de sus actos.

En consecuencia, el adulto debe ser tratado con respeto y debe sentirse en la libertad de aprender o no.

## **Técnicas de enseñanza para este principio:**

- ✓ Pedir ideas clave a los participantes
- ✓ Solicitar al participante que mencione creencias personales respecto al tema tratado
- ✓ Pedir a los participantes compartir los valores con los que ellos se desenvuelven en su día a día.



# Principios Andragógicos



Los adultos tienen experiencia acumulada que los hace tener expectativas y entender el entorno de manera diferente.

## **Técnicas de enseñanza para este principio:**

- ✓ Identificar expectativas lo que permite recabar experiencias de los participantes.
- ✓ Al finalizar algún trabajo escrito o tarea, preguntar como se sintieron o que experiencia vivieron.
- ✓ Solicitar al grupo que comparta experiencias relacionadas con el tema que hayan vivido.

# Principios Andragógicos

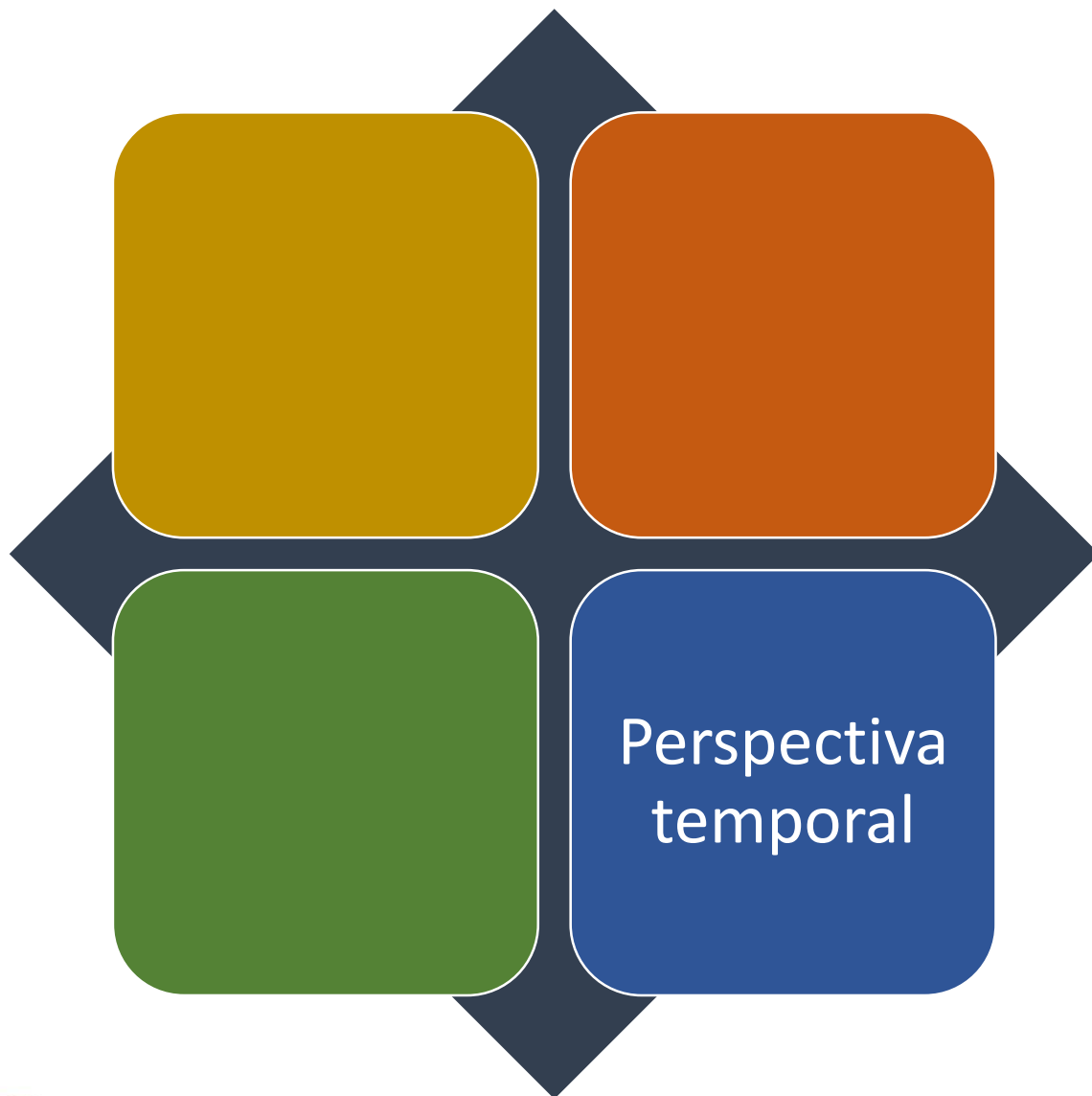
Partiendo del concepto de sí mismo y de la experiencia acumulada, el adulto tiene o no deseos de aprender. Este deseo de aprender se va a generar en gran parte por el cómo le presentemos los conocimientos y qué necesidades cubrirán. Depende de la creatividad e instrucción con que ofertamos el proceso de enseñanza.

## Técnicas de enseñanza para este principio:

- ✓ Presentar el objetivo y las competencias que se desarrollaran a lo largo del proceso.
- ✓ Brindar información al participante de lo que aprenderá y como lo aplicará.
- ✓ Orientar al participante de cómo en la practica poder aplicar de manera correcta los conocimientos que se estén desarrollando.



# Principios Andragógicos



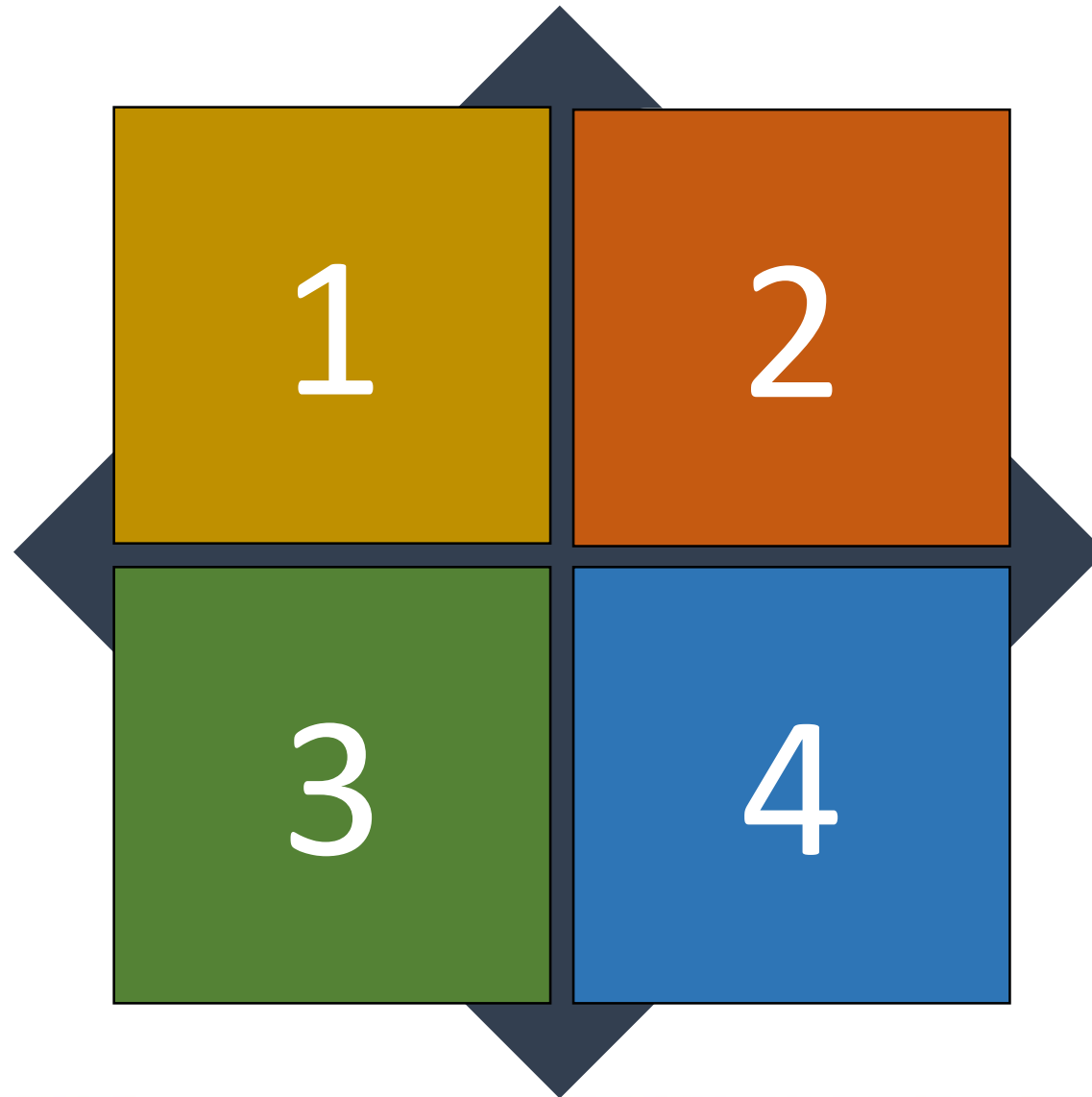
En este principio el adulto se compromete en el proceso de aprendizaje como respuesta a una presión de suma importancia, lo importante para el adulto es la aplicación inmediata. El adulto ve el proceso de enseñanza como algo importante para mejorar su capacidad de resolver problemas y afrontar el mundo actual.

Técnicas de enseñanza para este principio:

- ✓ El participante debe hacer un plan de acción al finalizar el proceso de enseñanza.
- ✓ Realizar ejercicios prácticos donde el participante viva y experimente formas de aplicar lo aprendido.



# Principios Andragógicos



# Nuestra estructura cerebral

Frontal Izquierdo

Frontal Derecho

Basal Izquierdo

Basal Derecho



**William Edward “Ned”  
Herrmann,**

Investigador estadounidense que se interesó en clasificar los métodos y dominancias y preferencias cerebrales de las personas con fines educativos y profesionales

**Test de Herrmann, explica  
tu preferencia al:**

- Pensar
- Aprender
- Comunicarte
- Tomar decisiones

# Test de Need Herman

## Dominancia Cerebral

Seleccione la palabra que más le identifique en cada fila y coloque un 4, en la segunda palabra que más le identifique coloque un 3, y así sucesivamente hasta colocar un 1 en la que menos lo describa. Posterior a ello deberá sumar cada columna y la sumatoria de las cuatro columnas deberá totalizar 100.

|             |            |             |              |             |              |             |             |             |
|-------------|------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| 1           | Frío       |             | Disciplinado |             | Simpático    |             | Apasionado  |             |
| 2           | Escéptico  |             | Puntual      |             | Extrovertido |             | Indeciso    |             |
| 3           | Perfecto   |             | Terco        |             | Desordenado  |             | Emotivo     |             |
| 4           | Correcto   |             | Ordenado     |             | Pionero      |             | Expresivo   |             |
| 5           | Formal     |             | Cuidadoso    |             | Soñador      |             | Flexible    |             |
| 6           | Brusco     |             | Verificador  |             | Espontáneo   |             | Tolerante   |             |
| 7           | Agresivo   |             | Duro         |             | Original     |             | Sensible    |             |
| 8           | Resultados |             | Asegurador   |             | Inspirado    |             | Sentimental |             |
| 9           | Audaz      |             | Sistemático  |             | Intuitivo    |             | Amable      |             |
| 10          | Objetivo   |             | Controlador  |             | Sociable     |             | Cariñoso    |             |
|             |            | <div></div> | +            | <div></div> | +            | <div></div> | +           | <div></div> |
| <div></div> |            |             |              |             |              |             |             |             |
| 100         |            |             |              |             |              |             |             |             |

# Dominancia Cerebral

Intelectual, crítico, racional, realista, de pensamiento riguroso, conoce las bases de las cosas. Lógico analítico, resuelve problemas sabe como trabajan las cosas. Técnico, financiero, cuantitativo, matemático.

Imaginativo, innovador, creativo, curioso, artístico, gusta de sorpresas, enfoque holístico, integración, síntesis, intuitivos, conceptual metafórico, juguetón, rompe reglas, toma riesgos, estrategia orientado al futuro.

Conservador, tradicional, controlador, dominante, cuidadoso, detallado, conversador, lector, secuencial, gusta de procedimientos, implementación termina las tarea, organizado, planeador, administrador, preventivo.

Interpersonal, amigable, empático, emocional, espiritual, simbólico, conversador, comunicador, expresivo, gusta de la enseñanza, musical, escritor, lector.



# Canales de percepción

En PNL (Programación Neuro Lingüística) las maneras como recogemos, almacenamos y codificamos la información en nuestra mente es a través de los sentidos; sin embargo los tres canales de percepción que a continuación mencionamos son los primarios:

**Visual:** Estas personas captan la información principalmente viendo, por eso prefieren tener a la mano un manual o material impreso, fotografías (información gráfica, ilustraciones).

**Auditivo:** Su manera de captar y procesar la información es a través de lo que escuchan (información audible, ritmos).

**Kinestésico:** Estas personas captan y procesan la información haciendo o practicando.



| <b>Preferencias Visuales</b><br><b>Actividades y Medios</b>                                                                           | <b>Preferencias Auditivas</b><br><b>Actividades y Medios</b>                                                                                      | <b>Preferencias Kinestésicas</b><br><b>Actividades y Medios</b>                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Lecturas<br>Diagramas<br>Gráficas y cuadros<br>Manuales<br>Hojas de lectura<br>Pizarras y posters<br>Películas<br>Diapositivas, fotos | Conferencias<br>Debates<br>Coaching<br>Definiciones<br>Discusiones de panel<br>Música, líricas<br>Películas<br>Sesiones de preguntas y respuestas | Simulaciones<br>Pruebas de lápiz y papel<br>Juego de roles<br>Actividades de aplicación<br>Escritura en rotafolios o pizarras<br>Juguetes<br>Demostraciones físicas |

# Canales de percepción

**TEST DE  
PREFERENCIA  
SENSORIAL V-A-K**





Superintendencia de Bancos  
Guatemala, C. A.

# Guía del formador



SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

## Guía del formador

Programa de Educación Financiera



SIB Guatemala



@SIB\_guatemala



SuperBancosGuatemala



*“Haz fácil lo que para nosotros fue difícil de aprender”*

**Gustavo Adolfo Rodas**



## **Superintendencia de Bancos** Guatemala, C. A.

Muchas gracias

 SIB Guatemala  @sib\_guatemala  SuperBancosGuatemala  
 sib\_guatemala  Superintendencia de Bancos (SIB)