



CURSO VIRTUAL

# Cajero Bancario Comercial



Domina el simulador bancario SARABANK

Gestiona transacciones de efectivo, aplicando técnicas de conteo y detección de billetes; así como, técnicas de negociación en la venta de productos y servicios en entidades financieras y tiendas retail, calidad de servicio, atención y experiencia del cliente.

## ¿Por qué estudiar el curso?

- Con el curso de Cajero Bancario conocerás los productos y servicios bancarios ofrecidos por las entidades financieras, aplicarás técnicas de conteo e identificarás correctamente las denominaciones en billetes.
- El curso de cajero bancario te permitirá realizar procesos operativos, técnicos y comerciales en el sector bancario, desempeñándose con responsabilidad y valores.
- Aprenderás con el mejor simulador bancario; utilizarás el software Sarabank para potenciar tus conocimientos y llevar la práctica a otro nivel.
- Asimismo, conocerás técnicas para negociar con el cliente y para la colocación de productos y servicios.

## ¿A quiénes va dirigido?

El curso de Cajero Bancario está dirigido a: **Público en general que deseen insertarse en el campo laboral en corto tiempo**, para desempeñarse como cajero bancario, representante financiero o promotor de servicios en el sector financiero y/o comercial.

## ¿En qué campo puede desempeñarse?

Empresas del sector financiero (banca y microfinanzas) y sector retail en general.

## Plan de estudios: 48 horas académicas ( 2 meses aprox.)

### MÓDULO 1

#### IDENTIFICACIÓN Y CONTEO DE BILLETES Y MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA

- Papel moneda y moneda metálica. Concepto y tipos
- Características, elementos y medidas de seguridad en billetes nacionales y extranjeros
- Fabricación de moneda y papel moneda
- Billetes y monedas nacionales y extranjeras: Denominación y personajes de monedas y billetes nacionales, dólar y euro.

### MÓDULO 2

#### SOFTWARE PARA LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS EN CAJA

- Principales transacciones financieras efectuadas en ventanilla
- Casos prácticos en el software de transacciones financieras

### MÓDULO 3

#### SISTEMA DE PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO

- Conceptos y etapas del SPLAFT
- Operaciones significativas
- Técnicas más utilizadas
- Operaciones múltiples.
- Financiamiento del terrorismo.
- Cumplimiento y unidad de inteligencia financiera.
- Operaciones inusuales.
- Unidad de Inteligencia Financiera del Perú
- Operaciones sospechosas

### MÓDULO 4

#### PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIO FINANCIEROS

- Productos Pasivos
- Servicios Financieros
- Productos Activos

### MÓDULO 5

#### TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE VENTAS

- Metas y objetivos comerciales
- Estrategias de ventas

### MÓDULO 6

#### CALIDAD DE SERVICIO, ATENCIÓN Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

- Protocolo de atención al cliente
- Experiencia del cliente
- Calidad y experiencia de servicio

### MÓDULO 7

#### HERRAMIENTAS DIGITALES PARA LA VENTA EFECTIVA

- Storytelling aplicado a las ventas
- Caso aplicativo: Whatsapp y Correo electrónico
- Tipos de herramientas digitales

## Docente especializado a cargo

\*Programación de docente sujeto a disponibilidad.

### NOMBRE

**Jose Carlos Rivas**

### PERFIL PROFESIONAL

Magíster en Gestión de la Educación en la Universidad San Ignacio de Loyola. Profesional en Administración y Gerencia de la Universidad Ricardo Palma. Se ha desempeñado como Supervisor de Banca Comercial, Analista de Proyectos, Analista de desarrollo Organizacional, Analista de Procesos de Tiendas, Asistente de Control de Créditos, Asistente de Gerente de operaciones, Representante de Control de Créditos y Representante Fin del prestigioso Banco Financiero Internacional del Perú – Interbank. Cuenta con amplia experiencia en el sector educativo, como Mentor, Capacitador y Docente en empresas privadas y entidades educativas de prestigio a nivel nacional.

## Beneficios



Docentes capacitados para una educación virtual



Trabajos aplicativos para reforzar contenido



Acompañamiento constante de tutores y docentes



Certificado sin costo adicional a nombre de IDAT