



CURSO VIRTUAL

Cajero Bancario Comercial



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 a través de un simulador de caja - SICA 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
- Fabricación de moneda y papel moneda
- Billetes y monedas nacionales y extranjeras: Denominación y personajes de monedas y billetes nacionales, dólar y euro.
- Características, elementos y medidas de seguridad en billetes nacionales y extranjeros

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

MÓDULO 4

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIO FINANCIEROS

- Productos Pasivos
- Productos Activos
- Servicios Financieros

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
- Calidad y experiencia de servicio
- Experiencia del cliente

MÓDULO 7

HERRAMIENTAS DIGITALES PARA LA VENTA EFECTIVA

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

Docente especializado a cargo

*Programación de docente sujeto a disponibilidad.

NOMBRE

Jose Carlos Rivas

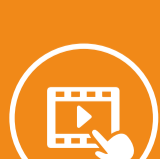
PERFIL PROFESIONAL

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 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