

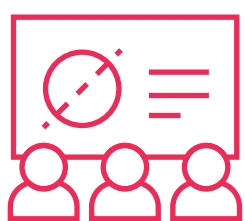
CURSOS Y >>>
ESPECIALIZACIONES

SISE >>



CURSO

CAJERO FINANCIERO Y COMERCIAL



ACERCA DEL CURSO: **CAJERO FINANCIERO Y COMERCIAL**

Desarrolla competencias técnicas, operativas y de servicio al cliente para el desempeño eficiente en entidades financieras y empresas comerciales.

El participante adquirirá conocimientos sobre el Sistema Financiero Peruano, productos y servicios financieros, gestión de caja, manejo seguro del efectivo, prevención de riesgos y fraudes, así como la ejecución de operaciones financieras y comerciales aplicando procedimientos y herramientas utilizadas en el mercado laboral.

Asimismo, fortalecerá sus habilidades digitales mediante el uso de Excel aplicado a la gestión operativa y desarrollará competencias de empleabilidad que favorezcan su inserción y desempeño profesional. La formación se caracteriza por su enfoque práctico, basado en simulaciones, talleres aplicativos y casos reales de los sectores financiero y comercial.

DIRIGIDO A:

- Egresados de educación secundaria
- Estudiantes técnicos y universitarios
- Personas interesadas en incorporarse al sector financiero
- Personal administrativo que desee fortalecer competencias bancarias
- Público en general que busque una rápida inserción laboral en entidades financieras.

MÓDULO 1: SISTEMA FINANCIERO PERUANO Y PORTAFOLIO DE PRODUCTOS FINANCIEROS

- Estructura del Sistema Financiero Peruano.
- Rol de la SBS y el BCRP.
- Empresas del sistema financiero.
- Productos pasivos.
- Productos activos.
- Servicios financieros.
- Banca digital.
- Canales de atención financiera.
- Medios de pago.
- Títulos valores.
- Operaciones financieras básicas.
- Perfil y funciones del cajero financiero.

MÓDULO 2: LEY DE TÍTULOS VALORES Y COMPROBANTES DE PAGO

- Marco normativo de los títulos valores.
- Principios aplicables a los títulos valores.
- El cheque y sus características.
- Tipos de cheques.
- El endoso.
- Clases de endoso.
- La letra de cambio.
- El pagaré.
- Validación y revisión de títulos valores.
- Boleta de venta.
- Factura electrónica.
- Nota de crédito.
- Nota de débito.
- Comprobantes de pago electrónicos.
- Casuística aplicada a operaciones financieras y comerciales.

MÓDULO 3: ATENCIÓN Y VENTAS DE PRODUCTOS FINANCIEROS Y COMERCIALES

- Calidad de servicio.
- Experiencia del cliente.
- Tipología de clientes.
- Comunicación efectiva.
- Escucha activa.
- Inteligencia emocional.
- Técnicas de venta consultiva.
- Método AIDA.
- Manejo de objeciones.
- Fidelización de clientes.
- Venta cruzada de productos financieros.
- Atención al cliente en entornos comerciales.

MÓDULO 4: EXCEL APLICADO A LAS OPERACIONES FINANCIERAS Y COMERCIALES

- Introducción a Excel.
- Fórmulas básicas.
- Funciones matemáticas.
- Funciones financieras.
- Conversión de tasas.
- Interés simple.
- Interés compuesto.
- Cálculo de cuotas.
- Cronogramas de pago.
- Sistemas de amortización.
- Control de ingresos y egresos.
- Registro de operaciones de caja.
- Elaboración de reportes operativos.
- Casuística financiera y comercial aplicada.

MÓDULO 5: PREVENCIÓN DE RIESGOS Y FRAUDES FINANCIEROS

- Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo.
- Seguridad financiera.
- Seguridad operativa en caja.
- Fraude documentario.
- Validación de firmas.
- Fraude digital.
- Fraude en tarjetas.
- Prevención de estafas financieras.
- Señales de alerta.
- Protocolos de reporte.

MÓDULO 6: TALLER DE SEGURIDAD DEL DINERO Y TÉCNICAS DE CONTEO

- Elementos de seguridad del Sol.
- Elementos de seguridad del dólar.
- Identificación de billetes presuntamente falsificados.
- Procedimientos de retención.
- Técnicas de conteo manual.
- Uso de máquina contadora.
- Uso de lámpara UV.
- Arqueo de efectivo.
- Cuadre de caja.
- Gestión básica del numerario.
- Manejo de monedas.
- Uso de POS.
- Control de sobrantes y faltantes.

MÓDULO 7: SIMULACIÓN INTEGRAL DE OPERACIONES BANCARIAS – SARABANK

- Perfil del Especialista en Operaciones Bancarias.
- Apertura de bóveda.
- Apertura de ventanilla.
- Operaciones de depósitos.
- Operaciones de retiros.
- Transferencias.
- Pago de servicios.
- Operaciones con cheques.
- Registro de operaciones.
- Documentación de caja.
- Gestión de sobrantes y faltantes.
- Cuadre operativo.
- Cierre de caja.
- Módulo Clientes.
- Módulo Depósitos.
- Módulo Branch.
- Simulación de atención al cliente.
- Simulación de jornada laboral bancaria.
- Simulación de operaciones de recaudación y cobranza.

MÓDULO 8: EMPLEABILIDAD Y MARCA PERSONAL

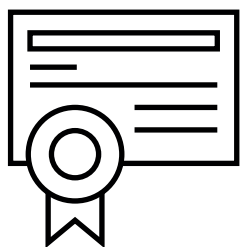
- Autoconocimiento y perfil profesional.
- Marca personal.
- Elaboración de CV de alto impacto.
- LinkedIn y portales de empleo.
- Búsqueda efectiva de oportunidades laborales.
- Entrevistas por competencias.
- Comunicación profesional.
- Imagen personal y presentación laboral.
- Simulación de entrevistas.



DURACIÓN:
• 3 meses y 3 semanas

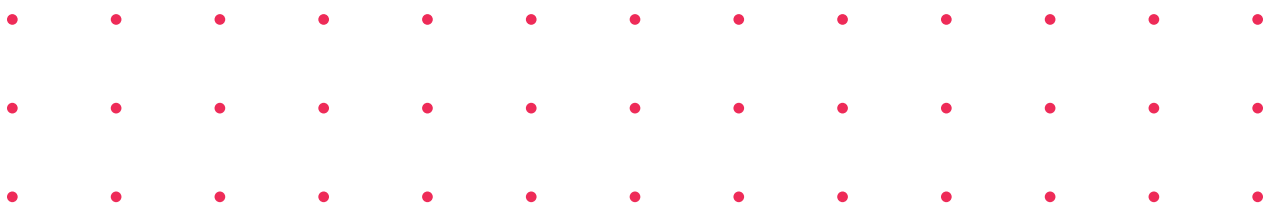
MODALIDAD:

► VIRTUAL Y PRESENCIAL



CERTIFICADO

A nombre del Instituto SISE:
Cajero Financiero y Comercial





Identificado (a) con código de estudiante N° _____, desarrolló el curso:

CAJERO FINANCIERO Y COMERCIAL

Se expide al presente diploma para los fines que el interesado (a) estima conveniente.

Responsable IES
"Peruano de Sistemas SISE"



SISE»



INFORMES E INSCRIPCIONES

 +51 934 131 088

 625 5656

