



Cajero Bancario Comercial

Curso Virtual

Adquirir el conocimiento necesario para gestionar de manera eficiente los procesos operativos, técnicos y comerciales en entidades financieras y establecimientos como supermercados y tiendas por departamento. Aprenderás sobre la importancia de ofrecer una atención al cliente de calidad, adoptando una cultura centrada en sus necesidades. Dominarás las transacciones en ventanilla, junto con los productos y servicios de caja, y los distintos canales de atención, siempre dentro del marco legal del sistema financiero. Desarrollarás habilidades para la venta efectiva de productos y servicios, garantizando la satisfacción del cliente, la calidad del servicio y el cumplimiento de las metas asignadas, todo ello con el apoyo de herramientas digitales.

¿Por qué estudiar el curso?

- Obtendrás una formación integral en productos y servicios bancarios, capacitándote en procesos operativos, técnicos y comerciales en el sector financiero.
- Aprenderás técnicas clave como el conteo preciso de efectivo y la identificación correcta de denominaciones.
- El curso te preparará para desempeñarte como cajero bancario, representante de servicios en entidades financieras y comerciales.
- Practicarás en un simulador de transacciones financieras para caja, potenciando tus conocimientos y llevándolo a la práctica.
- Adquirirás técnicas para negociar con clientes y ofrecer productos y servicios de manera eficiente.

¿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

- Elementos de seguridad de los billetes en moneda nacional
- Elementos de seguridad de los billetes en moneda extranjera

Módulo 2

SIMULADOR PARA LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS EN CAJA

- Principales transacciones financieras efectuadas en ventanilla
- Casos prácticos en el simulador de transacciones financieras en caja

Módulo 3

SISTEMA DE PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO

- Conceptos y etapas del SPLAFT
- Técnicas más utilizadas
- Unidad de inteligencia financiera del Perú
- Operaciones sospechosas

Módulo 4

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

- Productos Pasivos
- Productos Activos
- Servicios Financieros

Módulo 5

TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE VENTAS

- Técnicas 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 excelencia 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	Perfil Profesional
Jose Carlos Rivas	Magister en Gestión de Educación en la Universidad San Ignacio de Loyola. Profesional en Administración y Gerencia de Universidad Ricardo Palma. Se ha desempeñado como Supervisor de Banca Comercial, Analista de Proyectos, Analista de Control de Créditos, Asistente de Gerente de Operaciones, Representante Financiero 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