

Título que otorga
Salida intermedia
Modalidad / Jornada

: **INGENIERÍA FINANCIERA**
: TÉCNICO FINANCIERO
: PRESENCIAL / **VESPERTINO**

PCG Programa de
Certificación
Gradual

- **C1:** Certificado Ejecutivo Banca Personas.
- **C2:** Certificado Ejecutivo Clientes PYME.
- **C3:** Certificado Asesor Financiero.

| SEMESTRE I | SEMESTRE II | SEMESTRE III | SEMESTRE IV | SEMESTRE V | SALIDA INTERMEDIA | | | | | | | |
|---|--|---|--|---|-------------------|--|--|--|---|---|--|---|
| Análisis del Mercado de Capitales <ul style="list-style-type: none"> Entorno Económico y Financiero Normativa y Regulación Financiera Matemáticas Financieras Aplicadas | Registro de Operaciones Bancarias y Financieras <ul style="list-style-type: none"> Fundamentos del registro contable Análisis Contable Contabilidad en Empresas Financieras | Admisión y Control de Riesgos de Crédito (C1) <ul style="list-style-type: none"> Políticas y Fundamentos de Riesgos y Créditos Admisión, Gestión y Seguimiento de Riesgos de Créditos Estandarizados Admisión, Gestión y Seguimiento de Riesgos de Créditos a Empresas | Elaboración de información Bancaria y Financiera (C2) <ul style="list-style-type: none"> Normas internacionales de información financiera NIIF-IFRS Análisis y Evaluación de la información de estados financieros Tributación De Instrumentos Financieros | Procesamiento de Operaciones Bancarias y Servicios Financiero <ul style="list-style-type: none"> Estadística Aplicada a procesos, productos y operaciones bancarias Aspectos Operacionales de los Productos y Servicios Financieros Servicios de Post Venta Operacionales | SALIDA INTERMEDIA | | | | | | | |
| Comunicación Efectiva <ul style="list-style-type: none"> Habilidades Comunicativas La Entrega del Servicio La Calidad en la Atención y la Calidad en el Servicio | Venta de Productos y Servicios Financieros <ul style="list-style-type: none"> Mercado y Cliente Externo Modelo de Servicio en la Venta Financiera Técnicas de Ventas de Productos y Servicios Financieros | Gestión de Clientes Banca Personas (C1) <ul style="list-style-type: none"> Comportamiento de compra de los clientes Modelo Relacional (Asesoría) para Gestión de Clientes-Personas El ciclo de vida del cliente Financiero y calidad del servicio y técnicas de fidelización clientes-persona | Gestión de Clientes PYME (C2) <ul style="list-style-type: none"> La Pequeña y Mediana Empresa Modelo Relacional para Gestión de Clientes-Pyme Entendiendo el ciclo de vida del cliente Financiero-Pyme | Atención Integral de Clientes Financieros <ul style="list-style-type: none"> Análisis de Mercado de la Empresa Análisis Contable y Financiero de la Empresa Análisis de Riesgo Crediticio y Propuesta Comercial | | | | | Tratamiento Avanzado de Información Bancaria y Financiera (Big Data) <ul style="list-style-type: none"> Tratamiento Estadístico de la Información Bancaria y Financiera Tratamiento Cuantitativo de la Información Bancaria y Financiera Análisis y modelo de datos de la información Bancaria y Financiera | Gestión Integral de Riesgos (C3) <ul style="list-style-type: none"> Identificación y Gestión del Riesgo Financiero Modelación del Riesgo Financiero Riesgos en Instrumentos Financieros Derivados | Gestión de Productos y Servicios Bancarios y Financieros Especializados <ul style="list-style-type: none"> Servicios Financieros Especializados Análisis Fundamental, Análisis Técnico y Proyección de Variables para asesoría de inversiones Instrumentos de Renta Fija, Renta Variable y Derivados | Asesoría Integral en Servicios Bancarios y Financieros <ul style="list-style-type: none"> Entorno Económico y Detección de Necesidades en Servicios Bancarios y Financieros Análisis y valorización de procesos aplicados a la empresa financiera Propuesta Comercial y mejora continua |
| Matemática y Excel <ul style="list-style-type: none"> Matemáticas Excel | Empleabilidad Efectiva <ul style="list-style-type: none"> Marketing Personal Herramientas para construir el desarrollo profesional dentro del sistema bancario-financiero Habilidades para enfrentar el proceso de reclutamiento y selección | Práctica Profesional I | Liderazgo Efectivo y Ética Profesional <ul style="list-style-type: none"> Liderazgo Personal Cultura y Liderazgo Organizacional Trabajo en Equipo y Responsabilidad Social | Gestión de Procesos Comerciales (C3) <ul style="list-style-type: none"> Gestión Estratégica de Ventas Gestión y Desarrollo de Equipos de Venta Cuadro de Mando Integral | | | | | Gestión de Clientes Alto Patrimonio <ul style="list-style-type: none"> Estrategias con Productos derivados Valoración de Instrumentos Financieros Finanzas Corporativas | Práctica Profesional II | Diplomado de Especialización | |

ÁREA DE FORMACIÓN:

GESTIÓN COMERCIAL

LIDERAZGO E INSERCIÓN LABORAL

CONTABILIDAD

MATEMÁTICAS APLICADA

INTEGRACIÓN

RIESGOS

*Esta malla es permanentemente revisada, pudiendo efectuarse modificaciones para mantener su vigencia y actualización de acuerdo a los cambios en la industria financiera.