

Título que otorga
Modalidad / Jornada

: **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
<p>Análisis del Mercado de Capitales</p> <ul style="list-style-type: none"> Entorno Económico y Financiero Normativa y Regulación Financiera Matemáticas Financieras Aplicadas 	<p>Registro de Operaciones Bancarias y Financieras</p> <ul style="list-style-type: none"> Fundamentos del registro contable Análisis Contable Contabilidad en Empresas Financieras 	<p>Admisión y Control de Riesgos de Crédito (C1)</p> <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 	<p>Elaboración de información Bancaria y Financiera (C2)</p> <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 	<p>Procesamiento de Operaciones Bancarias y Servicios Financiero</p> <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
<p>Comunicación Efectiva</p> <ul style="list-style-type: none"> Habilidades Comunicativas La Entrega del Servicio La Calidad en la Atención y la Calidad en el Servicio 	<p>Venta de Productos y Servicios Financieros</p> <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 	<p>Gestión de Clientes Banca Personas (C1)</p> <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 	<p>Gestión de Clientes PYME (C2)</p> <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 	<p>Atención Integral de Clientes Financieros</p> <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
<p>Matemática y Excel</p> <ul style="list-style-type: none"> Matemáticas Excel 		<p>Empleabilidad Efectiva</p> <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 		<p>Práctica Profesional I</p>

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.