

Título que otorga  
Modalidad / Jornada

: **TÉCNICO FINANCIERO**  
: PRESENCIAL / **DIURNO**

**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
<b>Análisis del Mercado de Capitales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Entorno Económico y Financiero</li> <li>Normativa y Regulación Financiera</li> <li>Matemáticas Financieras Aplicadas</li> </ul>	<b>Registro de Operaciones Bancarias y Financieras</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fundamentos del registro contable</li> <li>Análisis Contable</li> <li>Contabilidad en Empresas Financieras</li> </ul>	<b>Procesamiento de Operaciones Bancarias y Servicios Financiero</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Estadística Aplicada a procesos, productos y operaciones bancarias</li> <li>Aspectos Operacionales de los Productos y Servicios Financieros</li> <li>Servicios de Post Venta Operacionales</li> </ul>	<b>Atención Integral de Clientes Financieros</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis de Mercado de la Empresa</li> <li>Análisis Contable y Financiero de la Empresa</li> <li>Análisis de Riesgo Crediticio y Propuesta Comercial</li> </ul>
<b>Venta de Productos y Servicios Financieros</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mercado y Cliente Externo</li> <li>Modelo de Servicio en la Venta Financiera</li> <li>Técnicas de Ventas de Productos y Servicios Financieros</li> </ul>	<b>Admisión y Control de Riesgos de Crédito (C1)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Políticas y Fundamentos de Riesgos y Créditos</li> <li>Admisión, Gestión y Seguimiento de Riesgos de Créditos Estandarizados</li> <li>Admisión, Gestión y Seguimiento de Riesgos de Créditos a Empresas</li> </ul>	<b>Elaboración de información Bancaria y Financiera (C2)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Normas internacionales de información financiera NIIF-IFRS</li> <li>Análisis y Evaluación de la información de estados financieros</li> <li>Tributación De Instrumentos Financieros</li> </ul>	<b>Empleabilidad Efectiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Marketing Personal</li> <li>Herramientas para construir el desarrollo profesional dentro del sistema bancario-financiero</li> <li>Habilidades para enfrentar el proceso de reclutamiento y selección</li> </ul>
<b>Comunicación Efectiva</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Habilidades Comunicativas</li> <li>La Entrega del Servicio</li> <li>La Calidad en la Atención y la Calidad en el Servicio</li> </ul>	<b>Gestión de Clientes Banca Personas (C1)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comportamiento de compra de los clientes</li> <li>Modelo Relacional (Asesoría) para Gestión de Clientes-Personas</li> <li>El ciclo de vida del cliente Financiero y calidad del servicio y técnicas de fidelización clientes-persona</li> </ul>	<b>Gestión de Clientes PYME (C2)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>La Pequeña y Mediana Empresa</li> <li>Modelo Relacional para Gestión de Clientes-Pyme</li> <li>Entendiendo el ciclo de vida del cliente Financiero-Pyme</li> </ul>	<b>Práctica Profesional I</b>
<b>Matemática y Excel</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Matemáticas</li> <li>Excel</li> </ul>			

**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.