

CERTUS

Educación
Continua

Certificación en

CAJERO FINANCIERO y COMERCIAL



DURACIÓN

3.3 MESES

(132 horas académicas)

MODALIDAD

HÍBRIDO

88% virtual en vivo

12% asíncrono

INVERSIÓN

s/1,600

+S/49 de matrícula*

*Consulta por nuestras opciones de pago al contado y en cuotas, así como por nuestros descuentos vigentes.

¿POR QUÉ ELEGIR UNA CERTIFICACIÓN EN CAJERO FINANCIERO Y COMERCIAL EN CERTUS?

01

Potencia tu perfil

en atención al cliente, manejo de caja, asesoramiento financiero y gestión comercial para desempeñarte en sectores retail, financiero,

02

Desarrolla habilidades técnicas y actitudinales para brindar una atención de calidad y una adecuada asesoría financiera.

03

Domina procedimientos operativos y el uso de herramientas digitales.

04

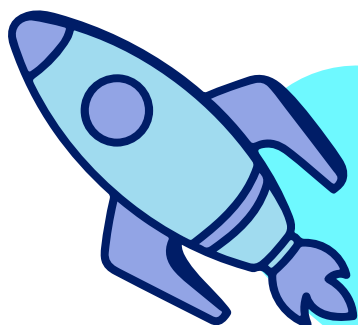
Ejecuta transacciones financieras aplicando la normativa vigente.

05

Reconoce y maneja medios de pago, POS y detección de billetes falsos.

06

Gestiona procesos en tiendas comerciales, incluyendo inventarios, almacenes y cobranzas.





PERFIL

- Personas sin experiencia que desean desarrollarse como cajeros.
- Profesionales técnicos o universitarios egresados o titulados que buscan reinsertarse o mejorar su perfil laboral.
- Personal del rubro comercial que busca especialización en operaciones de caja y servicios financieros.

REQUISITOS

Secundaria completa.

Conocimiento de Windows a nivel usuario.

Conocimiento de ofimática a nivel usuario.

CERTIFICACIONES

Al culminar satisfactoriamente y aprobar la certificación, el alumno obtendrá:

Certificación en
**Cajero Financiero
y Comercial**

otorgado por



8 certificaciones de los
 **cursos de
Finanzas al Toque**

otorgados por



Finanzas para empezar / Canales de atención financieros / Finanzas familiares / Productos financieros para la vida / SOS: ¡No logro ahorrar!
/ Llevando tu negocio al siguiente nivel / ¿Cómo hacer operaciones financieras seguras? / ¿Cómo manejar mi negocio?

PROPUESTA ACADÉMICA

01

HERRAMIENTAS DIGITALES

4 sesiones

Usando Microsoft Word

- **Redacción:** fuente, párrafo, ortografía, búsqueda y reemplazo de palabras.
- **Insertar:** imágenes y tablas
- **Configuración de páginas:** formatos de impresión

Usando Microsoft Excel

- **Datos:** tipos y formatos.
- Manejo de fórmulas.
- **Análisis de datos:** orden, filtros y duplicados.
- Visualización de datos a través de gráficas.
- Configuración de impresión.

Gestionando sistemas y comunicaciones

- Seguridad de la información.
- Sistema o aplicaciones móviles de gestión y generación de comprobantes de pago.
- **Correos:** Gmail y Outlook.

02

ADMINISTRACIÓN DE TIENDAS COMERCIALES

7 sesiones

Introducción a la Tienda Comercial y sus Procesos

- Tipos de tiendas comerciales
- Procesos operativos clave en las tiendas comerciales.
- Rol del cajero en la tienda.

Gestión de los Procesos Comerciales - Estrategia y Objetivos

- Definición de objetivos comerciales.
- Indicadores clave de rendimiento (KPIs).
- Establecimiento de objetivos SMART.

Gestión Operativa - Inventario y Compras

- Conceptos clave de inventarios y compras.
- Buenas prácticas para la gestión de inventarios y compras.
- Impacto de la gestión de inventarios en la cadena comercial.

Gestión Operativa - Recepción de Pedidos y Almacén.

- Buenas prácticas en la recepción de pedidos.
- Gestión eficiente del almacén.
- Medidas de seguridad en la manipulación de productos.

Gestión Financiera - Cobranza y Operaciones de Caja

- Tipos de cobranzas y mecanismos de recolección de efectivo.
- Operaciones de caja y documentos financieros.
- Flujo de caja y su impacto en el negocio.

Actividades de Soporte Sistemas, Seguridad y Mantenimiento

- Acciones sobre los sistemas.
- Acciones sobre la seguridad.
- Acciones sobre el mantenimiento.
- Acciones contra robos.

Actividades de soporte

- Acciones sobre el trabajo en equipo
- Comunicación con el supervisor

03

ENTORNO FINANCIERO DIGITAL Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

7 sesiones

Sistema Financiero

Productos Pasivos y Activos

Servicios Financieros

Banca Digital - Fintech

Experiencia de Cliente

Cultura Organizacional

04

HABILIDADES COMERCIALES

6 sesiones

Habilidades personales con una mirada comercial

- Rol del cajero en el ciclo de la venta.
- Actividades comerciales de un cajero.
- Habilidades que soportan las actividades comerciales.
 - Comunicación efectiva.
 - Empatía
- Valores vinculados a las actividades comerciales (Honestidad, Responsabilidad, Proactividad y Ética)

Técnicas de ventas

- Ventas: Proceso, tipos de clientes, proceso de ventas.
- Producto y necesidad del cliente
- Modelo AIDA y técnicas de presentación, indagación y convencimiento.

Técnicas de negociación y estrategia de manejo de objeciones

- Negociación en la atención al cliente y sus etapas
- Técnicas de argumentación
- Beneficios del buen negociador.

Objeciones

- Concepto y beneficios
- Tipos de objeciones
- Estrategias para manejar objeciones.

Inteligencia emocional y gestión de la frustración

- Relación entre la inteligencia emocional y las ventas.
- Acercamiento a las neuroventas.
- Frustración: Concepto, beneficios
- Habilidades para manejar la frustración

05

MARKETING PERSONAL

3 sesiones

Marketing personal y mercado laboral

- Marketing y marca personal.
- Bolsas de trabajo y mercado laboral actual.

Elaboración del Currículum Vitae (CV)

- Importancia del CV.
- Estructura del CV.
- Diseñando nuestro CV.

Entrevistas de trabajo

- Entrevistas presenciales y virtuales.
- Estrategias y recomendaciones para el candidato.
- Dinámicas de selección.
- Pruebas del proceso de selección.

Gestión de la marca personal

- Posicionamiento de la marca personal.
- Networking: recomendaciones para actividades presencial y virtual.
- Plan de crecimiento profesional.

06

TALLER DE TRANSACCIONES FINANCIERAS

6 sesiones

Rol del cajero en la entidad financiera y tipos de transacciones

Elementos de seguridad durante una transacción

Simulación de transacciones en SIAF

07

TALLER DE USO DEL POS

15 horas académicas asincrónicas

Medios de pago

Cajero corresponsal

Cajero retail

Billetera digital

08

VENTAS Y CALIDAD DE SERVICIOS

6 sesiones

Introducción a la calidad de servicio

- Concepto de calidad de servicio.
- Mediciones de la calidad de servicio.

Atención de calidad

- Buenas prácticas de la atención de calidad.
- Experiencia del cliente.

Indicadores de calidad de servicio

- Satisfacción del cliente.
- Capacidad de respuesta.
- Cortesía.

Ventas de calidad

- Ventas de calidad.
- Habilidades de ventas aplicadas al rol del cajero.

Ventas en un establecimiento comercial

- Tipos de productos: tangibles e intangibles.
- Tipos de ventas: directas, cruzadas y por impulso.

Estrategias y técnicas de ventas

- Estrategias de ventas más utilizadas.
- Técnicas de ventas para establecimientos comerciales.

Cierre de ventas

- Cierre de ventas.
- Manejo de objeciones en el proceso de venta.



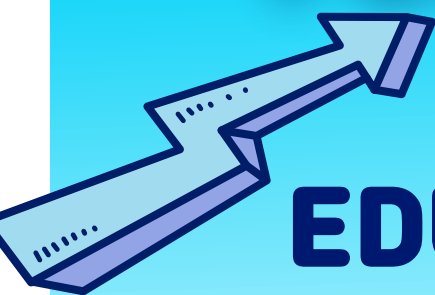
Nota: Las clases de la certificación con CERTUS se desarrollan en modalidad en vivo, en los días y horarios especificados en el proceso de matrícula. Solo los 8 cursos dirigidos por ASBANC se desarrollarán en modalidad asincrónica (contenido pregrabado), disponibles en la plataforma institucional para que aprendas a tu ritmo, de manera complementaria a tu formación en CERTUS.



Educación
Continua



POTENCIA TU PERFIL con **CERTUS** EDUCACIÓN CONTINUA



FORMAS DE PAGO FLEXIBLES

Emisión de Boleta
Emisión de Factura

Agente aplicativo



Pago de servicios

Tarjeta de crédito - QR



IZIPAY

Cuotas sin intereses



mercadopago

RECUERDA QUE TODO PAGO ES DIRECTO A "CERTUS"
DESARROLLO EDUCATIVO S.A - RUC N°20603817185



Educación
Continua



MATRICÚLATE EN



976 815 312



certus.edu.pe/cursos/



Estamos para ayudarte,
escanea el QR