



Diplomado

Capacidades financieras, comerciales y operativas, requeridas en el sistema financiero y cooperativo

Competencia

Desarrollar capacidades comerciales, financieras, operativas y de servicio al cliente para que el graduado pueda desempeñarse de forma exitosa en entidades financieras, cooperativas y del sector comercial en general enfocado en el cumplimiento de los intereses corporativos y del cliente.



Dirigido a:

✓ **Tecnólogos en
Gestión Financiera**

**Mayor información: PBX: (607) 578 4878 ext. 107
financiera@fesc.edu.co**

www.fesc.edu.co



Justificación

Incursionar o querer hacer carrera en las diferentes instituciones del mercado financiero, lleva implícita una preparación, no solamente es el aprendizaje y aplicación de conceptos técnicos sino también diferentes aspectos comportamentales y competencias blandas, que son identificadas por el reclutador desde el momento en que el aspirante hace la aplicación a una de las vacantes que frecuentemente se presentan encuentran en las plataformas de selección.

Por qué algunos logran ingresar y tienen mayor probabilidad de hacer carreras exitosas nivel por nivel en las entidades del sistema financiero, cuáles son los factores determinantes que permiten sobresalir al interior de las entidades, es por ello, que las personas a las cuales va dirigido este diplomado y en general quien desee fortalecer sus competencias en el mercado financiero, al término de esta formación, contará con bases y preparación para aspirar a hacer una carrera exitosa y de largo plazo en las entidades financieras del sistema Colombiano.



Fechas y horario

Módulo 1: 5 al 10 de diciembre.

Módulo 2: 12 al 17 de diciembre.

Módulo 3: 16 al 20 de enero.

Módulo 4: 24 al 28 de enero.

Sustentación: 1 de febrero.

Horario: lunes a viernes de 18:00 hrs a las 22:00 hrs.

Módulo 1 Sistema financiero colombiano

Docente: Jesús David
Estévez Salamanca
20 horas de duración

- *Naturaleza de las entidades del sistema financiero y cooperativo*
- *Conformación equipos comerciales, selección, entrevista clínicas de ventas.*
- *Legislación colombiana del sistema financiero, cooperativo y entes de regulación.*

Módulo 2

Conocimiento del cliente financiero

Docente: Jesús David Estévez Salamanca
20 horas de duración

- *Tipos de clientes (personas naturales y jurídicas) y su perfilación en la venta.*
- *Técnicas de venta-cierre de ventas*
- *Protocolos de servicio al cliente y su regulación.*

CONTENIDO TEMÁTICO

Módulo 3

Portafolio Financiero

Docente: Jesús David Estévez Salamanca
20 horas de duración

- *Productos de captación, características y análisis de rentabilidad.*
- *Productos de colocación, características y análisis según su destino.*
- *Portafolio de seguros y sus características.*



Módulo 4

Seguimiento y Cumplimiento de Metas

Docente: Jesús David Estévez Salamanca
20 horas de duración

- *Indicadores de gestión-tableros de control*
- *Dirección y manejo de equipos de trabajo exitosos enfocados en el resultado.*

Conferencista

JESÚS DAVID ESTÉVEZ SALAMANCA

Administrador de empresas con maestría en administración de empresas e innovación con más de 15 años de experiencia en el área operativa, comercial, financiera y cooperativa desarrollando equipos de alto rendimiento para el logro de los objetivos organizacionales.



Formas de pago

Opción 1

Pago de Contado:

Hasta el 3 de diciembre del 2022

Opción 2

Financiación FESC a dos Cuotas:

- 1ra cuota: 50% hasta dic-3-2022
- 2da cuota: 50% hasta ene-16-2023

Consignación: Cuenta de ahorros
Bancolombia No. 61765706096

Otras instituciones financieras:

- Coomultrasan
- Pichincha
- Coopfuturo

Inscríbete aquí

