Informe del contenido de la ruta de aprendizaje

Nombre del programa:	**ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización:	2177096
Ruta de aprendizaje:	ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta:	2331775
Estado de la ruta:	ACTIVA

Proyectos de la ruta:

Código proyecto:	1686408
Nombre proyecto:	ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA
Tipo de proyecto:	DESARROLLO CURRICULAR
Duración del proyecto:	12
Estado del proyecto:	PUBLICADO
Tipo de formación:	TITULADA
Justificación:	En atención a las demandas del sector financiero se plantea el proyecto
Necesidad a solucionar:	Fenómenos como la globalización, la internacionalización de las economías,

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia:	1
Nombre de la competencia:	PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
Criterio de evaluación:	Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales. Analiza de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas según los requerimientos de los contextos productivos y sociales. Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales. Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas según la demanda del contexto social y productivo. Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal según los requerimientos del proceso formativo. Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva según los requerimientos de los contextos sociales y productivos. Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia. Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida. Vivencia su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral según competencias ciudadanas. Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según protocolos y normas de convivencia institucional. Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo de acuerdo con las competencias ciudadanas. Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:	asertividad. Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales. Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según la naturaleza del problema. Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales. Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales. Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental. Aplica los test de condición física según técnicas de medición. Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico. Elabora el plan de acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico Diagnóstica los riesgos ergonómicos y psicosociales de su desempeño laboral según normas de salud ocupacional. Selecciona las técnicas de cultura física para prevenir riesgos ergonómicos y psicosociales según naturaleza y complejidad del desempeño laboral. Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral. Valora el impacto de la cultura física en el mejoramiento de la calidad de vida y su efecto en el entorno familiar social y productivo teniendo en cuenta su proyecto de vida. Implementa estrategias que le permitan liderar actividades físicas deportivas y culturales en contexto social y productivo teniendo en cuenta las competencias ciudadanas. Participa en actividades que requieren coordinación motriz fina y gruesa de forma individual y grupal teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral. Aplica técnicas y procedimientos orientados al perfeccionamiento de la psicomotricidad frente a los requerimientos de su desempeño laboral.
Conocimiento del proceso:	Establecer relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad. Analizar de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas. Argumentar y acoger los criterios que contribuyen a la resolución de problemas Proponer alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas Desarrollar actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal Abordar procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva en contextos sociales y productivos. Armonizar los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo. Identificar e integrar los elementos de su contexto que le permiten

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:

redimensionar su proyecto de vida.
Vivenciar su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral y sustentable.
Facilitar los procesos de comunicación entre los miembros de la comunidad educativa.
Establecer procesos comunicativos asertivos que posibiliten la convivencia en los contextos social y productivo
Resolver conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.
Establecer acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas.
Aportar elementos para la construcción colectiva del conocimiento
Optimizar los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas.
Contribuir en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral.
Disponer los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos.
Mantener limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas
Diligenciar la ficha antropométrica según las técnicas de valoración.
Registrar los resultados del test de acuerdo con los formatos establecidos.
Analizar los resultados del test de acuerdo con los baremos.
Interpretar métodos de entrenamiento físico según sistemas establecidos.
Definir los tiempos de aplicación de cada ejercicio según los resultados del test.
Determinar el número de series y repeticiones de cada ejercicio según el resultado del test.
Establecer los tiempos de pausas de acuerdo a los métodos de entrenamiento.
Interpretar las cargas de trabajo ergonómicas y psicosociales según la naturaleza del desempeño laboral
Determinar los ejercicios específicos para la prevención del riesgo ergonómico y psicosocial.
Seleccionar los elementos, materiales, equipos e implementos según el plan de acondicionamiento físico.
Aplicar el plan de acondicionamiento físico según el diagnóstico establecido.
Analizar las ventajas de la actividad física en la dimensión Biopsicosocial según su criterio.
Interpretar los beneficios que se adquieren para su rendimiento en el desempeño laboral.
Organizar actividades orientadas al desarrollo de programas recreodeportivos según las necesidades de su entorno.
Ejecutar e integrar acciones encaminadas a la promoción y participación en los eventos de acuerdo con las políticas de bienestar.
Identificar las técnicas de coordinación motriz fina y gruesa relacionadas para el desarrollo de las competencias definidas en su perfil ocupacional.
Seleccionar técnicas que le permitan potencializar su capacidad de reacción mental, y mejorar sus destrezas motoras según la naturaleza propia del entorno laboral.
Valorar las técnicas y procedimientos necesarios para lograr su desempeño psicomotriz de acuerdo con el área ocupacional.
Implementar las técnicas y procedimientos para lograr mayor productividad en su desempeño laboral.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto:

- Relaciones interpersonales: Conceptos, tipología.
- Sociedad y Cultura: Concepto, relaciones
- Conceptos de:
- Libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad
- Alteridad
- Dignidad humana
- Derechos Humanos
- Principios y Valores éticos universales
- Normas de convivencia
- Constitución Política de Colombia
- Criticidad
- Pensamiento creativo
- Inteligencias múltiples
- Formulación y Resolución de problemas
- Procesos de Interpretación, Argumentación y Proposición.
- Objetividad-Subjetividad-Intersubjetividad
- Toma de decisiones
- Asertividad
- Lógica
- Coherencia
- Autonomía
- Desarrollo Humano Integral
- Motivación y Auto aprendizaje
- Trabajo en Equipo
- Racionalidad
- Inteligencia Emocional
- Entorno y Contexto

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto:

- Conocimiento de sí mismo
- Proyecto de Vida
- Resiliencia
- Comunicación: Concepto, proceso, componentes y funciones
- Comunicación Verbal
- Comunicación No Verbal Kinésica
- Comunicación No Verbal Proxémica
- Comunicación No Verbal Paralinguística
- Convivencia
- Empatía
- Resolución de Conflictos
- Conocimiento: Concepto, tipologías
- Conocimiento Científico
- Recurso renovables y no renovables
- Conceptos: Ecología, Medio Ambiente.
- Desarrollo Sostenible
- Normatividad Ambiental
- Utilización de Tecnologías más Limpias
- Problemáticas Urbanas
- Desarrollo a Escala Humana

Conceptos de público y privado
Ficha antropométrica: definición, características, clasificación, aplicaciones, tipos.
Técnicas de valoración: definición, tipos, características , selección, aplicación, formulas, baremos, índices
Test: Definición, clases, características, aplicaciones.

- Formatos: Clases, Características, Técnicas de diligenciamiento.

Baremos: Definición, Clases, Características, Interpretación.
Métodos de entrenamiento físico: Definiciones, Clasificación, Características y Aplicación.
Sistemas: Definición, características, aplicación, clasificación.
Series: Definición, Aplicación, Clases
Repetición: Definición y aplicación

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto:

Ejercicio: Definición, Clases, Tiempos de aplicación, Condición, Características, Beneficios.
Cargas de trabajo: Definición, Función, Aplicación, Riesgos, Clasificación. Manejo.
Ergonomía: Definición, Función, Clasificación, Limitantes, Beneficios, Estándares.
Riesgo ergonómico: Definición, características, manejo, medición, análisis
Riesgo Psicosocial: Definición, Características, Manejo, Medición, Análisis.
Desempeño laboral: Definición, Duración, Cuidados, Clasificación.
Prevención de riesgos ocupacionales: Concepto, Beneficios.
Actividad física: definición ,características, componentes, ventajas
Biopsicosocial: definición, dimensión, aplicación, características. Desarrollo.
Beneficios: definición, características, clases, ventajas.
Rendimiento laboral: definición, aplicación, características, desarrollo, requerimientos.
Motricidad: definición, clasificación, aplicación, teorías, características, métodos, beneficios, desarrollo.
Programas deportivos: definición, clasificación, aplicación, estrategias de desarrollo, objetivos, clases, requerimientos, ventajas y desventajas.
Recreación: definición, clases, métodos, aplicaciones, estrategias, características.
Integrar: definición, métodos, beneficios, características.
Bienestar laboral: definición, clasificación, alcances, estrategias de desarrollo, cobertura, requerimientos.
Competencias laborales: definición, características, desarrollo y requerimientos.
Reacción Mental: definición, características, desarrollo, técnicas, métodos, teorías, características.
Destreza motora: definición, características, desarrollo, técnicas, ventajas, aplicaciones.
Entorno laboral: definición, descripción, función, características, procedimientos, requerimientos.
Psicomotricidad: definición, clases, técnicas y procedimientos.
Productividad laboral: definición, características, indicadores, test de valoración, ventajas, desventajas.

Perfil del instructor:

Requisitos Académicos:

Para el desarrollo integral de esta competencia se requiere la participación de diferentes profesionales asociados a perfiles académicos relacionados con los resultados de aprendizajes específicos, así:

· Opción 1: Certificación en formación basada en competencias laborales y/o en aprendizaje por proyectos o relacionadas.

Opción 2: Profesional que tenga competencias humanísticas y formación en Ciencias Humanas.

· Profesional educación física, recreación y deportes.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Perfil del instructor:

· Profesional ciencias de la salud ocupacional.

Experiencia Laboral:

Tener experiencia mínima en procesos de formación o actividades laborales de 2 años en el área de desarrollo humano con el enfoque basado en competencias laborales.

Competencias:

Gestionar procesos de desarrollo humano según las particularidades de los contextos sociales y productivos.
Interactuar idóneamente consigo mismo con los demás y con la naturaleza según los contextos sociales y productivos.
Promover el desarrollo de las actividades físicas que posibiliten el desempeño laboral seguro y eficaz, un estilo de vida saludable y el mejoramiento de la calidad de vida.

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009203
Nombre de la actividad: EXPLORAR EL ENTORNO ECONÓMICO EN EL CUAL LAS ENTIDADES
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271613
Nombre del resultado: RECONOCER EL ROL DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO FORMATIVO, EL PAPEL DE LOS AMBIENTES DE APRENDIZAJE Y LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271616
Nombre del resultado: ASUMIR LOS DEBERES Y DERECHOS CON BASE EN LAS LEYES Y LA NORMATIVA INSTITUCIONAL EN EL MARCO DE SU PROYECTO DE VIDA.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271618
Nombre del resultado: IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES QUE EL SENA OFRECE EN EL MARCO DE

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

271618
FORMACIÓN PROFESIONAL DE ACUERDO CON EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271619
Nombre del resultado: ASUMIR RESPONSABLEMENTE LOS CRITERIOS DE PRESERVACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y DE DESARROLLO SOSTENIBLE, EN EL EJERCICIO DE SU DESEMPEÑO LABORAL Y SOCIAL.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271623
Nombre del resultado: CONCERTAR ALTERNATIVAS Y ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA FORMACIÓN, CON BASE EN LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271625
Nombre del resultado: GESTIONAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS Y CON LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN DISPONIBLES.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2840

Nombre de la competencia: FIDELIZAR AL CLIENTE INCREMENTADO LOS VÍNCULOS COMERCIALES Y LOGRANDO LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES.

Criterio de evaluación:
ANALIZA LOS PROCESOS DE RECEPCIÓN, PROCESAMIENTO Y SUMINISTRO OPORTUNO DE LA INFORMACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA SEGÚN REQUERIMIENTOS DE LA ENTIDAD.
EVALÚA LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS
CUMPLE CON LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS CON EL CLIENTE CUMPLIENDO CON EL PROTOCOLO COMERCIAL
ANALIZA LOS PASOS A SEGUIR EN UNA VISITA COMERCIAL DE MANTENIMIENTO, DE ACUERDO A PAUTAS SEÑALADAS EN LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA INSTITUCIÓN.
DESARROLLA PROCESOS DE POST-VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN EL PORTAFOLIO DE LA ENTIDAD
APLICA TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LA CLASES DE NEGOCIO A REALIZAR

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

SELECCIONA LOS RECURSOS LOGÍSTICOS SEGÚN LA ESTRATEGIA DE SERVICIO AL CLIENTE
DESARROLLA ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE
EJECUTA LA PROGRAMACIÓN DE ACUERDO CON LA AGENDA COMERCIAL
ESTABLECE CONTACTOS CON CLIENTES POTENCIAL CONFORME A LOS DATOS REFERIDOS
REALIZA PROSPECCIÓN DE CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE LA ENTIDADFINANCIERA
ESTABLECE RELACIONES INTERPERSONALES EN EL PROCESO DE ATENCIÓN AL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE PROTOCOLO INSTITUCIONAL
ATIENDE QUEJAS Y REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE CUMPLIENDO CON LOS TIEMPOS ESTABLECIDOS PARA LA RESPUESTA
IDENTIFICA LOS PROCESOS DE RECEPCIÓN Y PROCESAMIENTO OPORTUNO DE LA NUEVA INFORMACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA CONFORME A LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES

Conocimiento del proceso:

ELABORAR EL PLAN DE CONTACTOS
ACTUALIZAR LA INFORMACIÓN DEL CLIENTE EN LA BASES DE DATOS
EVALUAR LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR EL CLIENTE
PREPARAR VISITAS DE MANTENIMIENTO A LOS CLIENTES
IDENTIFICAR LAS PROYECCIONES DEL SECTOR ECONÓMICO
MINIMIZAR EL RIESGO DE NEGOCIACIÓN EN LAS SOLICITUDES DEL CLIENTE
APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING RELACIONAL
APLICAR PROTOCOLO EMPRESARIAL Y ETIQUETA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE
PREPARAR LA AGENDA COMERCIAL
APLICAR POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO
DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DEL MERCADO COMERCIAL Y FINANCIERO DE LA ZONA DE INFLUENCIA
DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN
EVALUAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE
PRESTAR AL CLIENTE ATENCIÓN PERSONALIZADA
ATENDER LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES
IDENTIFICAR CLIENTES POTENCIALES
UTILIZAR FUENTES DE INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR LOS CLIENTES
IDENTIFICAR EXPECTATIVAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES
PARTICIPAR EN FERIAS Y EVENTOS PROMOCIONALES
IDENTIFICAR CONTACTOS DE CLIENTES POTENCIALES POR TELE-MERCADEO
IDENTIFICAR LA SITUACIÓN
VERIFICAR SITUACIÓN ECONÓMICA DE LOS CLIENTES
IDENTIFICAR COMPORTAMIENTOS DEL SECTOR PRODUCTIVO
IDENTIFICAR Y APLICAR LA POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO DE LA INSTITUCIÓN
EVALUAR Y MINIMIZAR EL RIESGO DE NEGOCIACIÓN EN LAS SOLICITUDES DEL CLIENTE
VERIFICAR CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS ADQUIRIDOS CON LOS CLIENTES.
ATENDER SUS RECLAMACIONES EN TIEMPOS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD.

Conocimiento del concepto:

PROCESO DE VENTA: POST-VENTA: FASES, ESTRATEGIAS, TÉCNICAS
ESTRATEGIA: CONCEPTO

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto: TÉCNICAS: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
TÁCTICA: CONCEPTO
FUENTES DE INFORMACIÓN: PRIMARIAS, SECUNDARIAS
ESTADÍSTICA: CONCEPTO BÁSICOS
PLAN DE CONTACTOS: CONCEPTO, FASES
ANÁLISIS ECONÓMICO: PRINCIPIOS BÁSICOS
RIESGO: CONCEPTO, FUNDAMENTOS
MARKETING RELACIONAL: FUNDAMENTOS
AGENDA COMERCIAL: COMPONENTES
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN: CONCEPTO, FUNDAMENTOS,
INNOVACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS : CONCEPTO, FUNDAMENTOS
PROTOCOLOS DE COMERCIALIZACIÓN: FASES
COMUNICACIÓN: TÉCNICAS, ESTRATEGIAS
POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO INSTITUCIONAL: FUNDAMENTOS
MERCADEO: COMPONENTES DEL MERCADO COMERCIAL Y FINANCIERO DE LA ZONA DE INFLUENCIA, ESTRATEGIAS, TELE-MERCADEO, PRECIO, PRODUCTO, PUBLICIDAD
REFERIDOS: CONCEPTO, CLASES, CARACTERÍSTICAS
CLIENTE POTENCIAL: CONCEPTO, TIPOS
PLANES DE NEGOCIO: FUNDAMENTOS

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009203
Nombre de la actividad: EXPLORAR EL ENTORNO ECONÓMICO EN EL CUAL LAS ENTIDADES
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271663
Nombre del resultado: IDENTIFICAR CLIENTES POTENCIALES PARA LA GENERACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO APLICANDO ESTRATEGIAS DE MERCADEO
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 3226

Nombre de la competencia: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

Criterio de evaluación: - Interpreta un texto sencillo y puede construir un mapa conceptual basado en el mismo.
- Pronuncia adecuadamente el vocabulario y modismos básicos del idioma
- Sostiene conversaciones con vocabulario básico y técnico aprendido.
- Estructura adecuadamente una opinión sobre un tema conocido de su especialidad.
- Elabora resúmenes cortos sobre textos sencillos, y con contenido técnico.
- Escribe o presenta descripciones de sí mismo, su profesión y su entorno.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

- Plantea y responde preguntas sobre sí mismo.

Conocimiento del proceso:

- Reconocer palabras y expresiones muy básicas que se usan habitualmente relativas a si mismo y a su entorno.
- Reconocer vocabulario técnico básico.
- Participar en una conversación de forma sencilla si el interlocutor está dispuesto a repetir lo que ha dicho o a usar un vocabulario básico, y a reformular lo que ha intentado decir.
- Utilizar expresiones y frases sencillas para describir su entorno y relacionarse en su sitio de práctica o trabajo.
- Escribir postales cortas y sencillas y anuncios cortos.
- Llenar formularios o registros con datos personales.
- Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico.
- Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.
- Obtener información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.
- Obtener vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.
- Interactuar en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.
- Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves,
- Describir con términos sencillos su entorno y entablar conversaciones cortas, utilizando una serie de expresiones y frases en inglés general y técnico.
- Escribir notas y mensajes breves y sencillos relativos a sus necesidades inmediatas, mediante la utilización de un vocabulario básico de inglés general y técnico.

Conocimiento del concepto:

* About me: Adquisición de mayor habilidad comunicativa utilizando el lenguaje introductivo. Cómo presentarse presentarse y responder preguntas personales.
- Be affirmative. Yes/ No Questions, Contractions, Short Answers, Present Simple.
* My Day: Adquisición del lenguaje que se utiliza diariamente para hablar de ocupaciones y rutinas diarias.
- Articles, Negative, WH Questions who, what, Affirmative, Yes/No Questions, Verbs describring day to day activities,
* Supermarket and Clothes Shopping: Adquisición de lenguaje y vocabulario necesarios para hacer compras en un Súper Mercado, conocimiento de nombres de de alimentos y bebidas. Vocabulario sobre ropa, colores y meses del año.
- This/That/These/Those, Singular/Plural, There Is/There Are, comparative and superlative adjectives.
* Places: Vocabulario y habilidades comunicativas para trasladarse, visitar ciudades, solicitar información, desenvolverse en una ciudad.
- Comparatives, WH questions, Subject pronouns, Object pronouns, present progresive.
* Food and restaurant: Vocabulario y habilidades comunicativas para leer y comprender la carta, hacer preguntas, ordenar o sugerir un plato, pedir la cuenta.
- WH Questions, when, where, why, how, presente simple vs Presente Progresivo.
* Permission and request. Talking about ability.
- Modals for hability: can/can´t, Modals for permission and request:

Conocimiento del concepto: can/could, Countable and uncountable nous.
* Travel and transportaion: Vocabulario y expresiones relativas a viajes, transporte y desplazamiento.
- Past simple, Past of To Be, Past Simple vs Past Progressive.

Perfil del instructor: Requisitos Académicos:
Profesional en Idiomas o Lenguas Modernas, con conocimiento del idioma inglés. Debe tener y demostrar mediante examen internacional acreditado, un nivel mínimo de C1, de acuerdo al MCER.

Experiencia laboral:

Demostrar vinculación laboral mínimo de dos años, como docente en una institución educativa pública o privada, o en un instituto de enseñanza de lenguas.

Competencias:
- Formular y desarrollar proyectos
- Capacidad para trabajar en equipo
- Conocer el Marco Común Europeo de Referencia para la Enseñanza de una Segunda Lengua, y aplicar los criterios de conocimiento y evaluación de acuerdo a los niveles establecidos en esta norma.

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009203
Nombre de la actividad: EXPLORAR EL ENTORNO ECONÓMICO EN EL CUAL LAS ENTIDADES
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271671
Nombre del resultado: COMPRENDER LA IDEA PRINCIPAL EN AVISOS Y MENSAJES BREVES, CLAROS Y SENCILLOS EN INGLÉS TÉCNICO
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271674
Nombre del resultado: COMPRENDER FRASES Y VOCABULARIO HABITUAL SOBRE TEMAS DE INTERÉS PERSONAL Y TEMAS TÉCNICOS
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2838

Nombre de la competencia: DAR ASESORÍA COMERCIAL Y FINANCIERA QUE CONDUZCA A LA SATISFACCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS Y NECESIDADES REALES DEL

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:	IDENTIFICA LOS DIFERENTES ORGANISMOS Y GREMIOS NACIONALES E INTERNACIONALES SEGÚN EL SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO IDENTIFICA LOS SECTORES DE RIESGO Y ORGANISMOS DE FINANCIAMIENTO ESPECIAL DE ACUERDO CON COBERTURA NACIONAL E INTERNACIONAL IDENTIFICA EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS SEGÚN LA REGLAMENTACIÓN VIGENTE DESARROLLA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL. MANEJA SIMULADORES FINANCIEROS DE ACUERDO A LAS CONDICIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO UTILIZA LAS EQUIVALENCIAS DE TASAS DE INTERÉS CONFORME AL TIPO DE OPERACIÓN FINANCIERA DIFERENCIA CLASES DE ACCIONES Y BONOS DE ACUERDO CON SU EMISOR IDENTIFICA LOS SISTEMAS TRANSACCIONALES CONFORME AL MERCADO DE CAPITALES CLASIFICA CLIENTES SEGÚN EL SEGMENTO DEL MERCADO CLASIFICA LAS EMPRESAS DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD COLOMBIANA DESARROLLA EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN EL PORTAFOLIO INSTITUCIONAL IDENTIFICA LOS CLIENTES VINCULADOS Y POTENCIALES POR SEGMENTOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL APLICA FASES EN EL MANEJO DE CONTACTOS DE ACUERDO CON EL ESTRATEGIA DE VENTA INSTITUCIONAL MANEJA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN POLÍTICAS INSTITUCIONALES DESCRIBE LA COMPOSICIÓN DE UN BALANCE GENERAL Y UN ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS DE ACUERDO CON PRINCIPIOS CONTABLES Y PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES ANALIZA LA NORMATIVIDAD PARA LA PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS CUMPLIENDO CON AL REGULACIÓN DE LOS ORGANISMOS DE VIGILANCIA Y CONTROL DESCRIBE LOS COMPONENTES DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO OPERATIVO CONFORME A LA NORMATIVIDAD ESTABLECIDA IDENTIFICA LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO DE TECNOLOGÍA INFORMÁTICA DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL DESARROLLA PROCESOS COMUNICATIVOS ASERTIVOS SEGÚN PROTOCOLOS ESTABLECIDOS
Conocimiento del proceso:	INTERPRETAR POLÍTICAS Y NORMAS DEL SISTEMA FINANCIERO DIFERENCIAR LAS FUNCIONES DE LAS ENTIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO ESTABLECER EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS INTERNACIONALES IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DEL ESTATUTO ORGÁNICO DEL SISTEMA FINANCIERO- COLOMBIANO - E.O.S.F.C IDENTIFICAR TIPOS DE MERCADOS SELECCIONAR TÉCNICAS DE MERCADEO IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO MANEJAR CÁLCULOS DE INTERÉS SIMPLE Y COMPUESTO CALCULAR EQUIVALENCIAS ENTRE TASAS DE INTERÉS IDENTIFICAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA ENTIDAD FINANCIERA DIFERENCIAR PORTAFOLIOS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA APLICAR TASAS Y TARIFAS EN EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS MANEJAR SIMULADORES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS IDENTIFICAR LOS SISTEMAS TRANSACCIONALES DE BONOS Y ACCIONES

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:

ELABORAR SISTEMAS DE AMORTIZACIONES PARA OPERACIONES ACTIVAS
ESTRUCTURAR OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
IDENTIFICAR EL TIPO DE CLIENTE EN LA BASE DE DATOS
IDENTIFICAR REQUISITOS DE VINCULACIÓN DEL CLIENTE A LA ENTIDAD FINANCIERA
CLASIFICAR AL CLIENTE DE ACUERDO AL SEGMENTO DE LA ENTIDAD FINANCIERA
CALIFICAR AL CLIENTE PARA DETERMINAR NIVEL DE RIESGO COMERCIAL Y EN SARLAFT
IDENTIFICAR LAS FASES DEL PROCESO DE VENTA
ELABORAR UN PLAN DE CONTACTOS DE CLIENTES
REALIZAR VISITAS COMERCIALES APLICANDO POLÍTICAS DE SERVICIO
ESTABLECER LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES
APLICAR FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN
ESTABLECER FUNDAMENTOS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA EN EL PROCESO DE VENTA
MANEJAR OBJECIONES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES EN FORMA PROACTIVA
ESTRUCTURAR LA OFERTA INDIVIDUAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EL CLIENTE
INTERPRETAR LA INFORMACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA
INTERPRETAR CONCEPTOS ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO
INTERPRETAR CONCEPTOS DE INGRESOS, EGRESOS Y COSTOS
ESTABLECER LA CAPACIDAD DE LIQUIDEZ DEL CLIENTE
VERIFICAR EL BALANCE FISCAL Y COMERCIAL
IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE LA LISTA CLINTON
IDENTIFICAR OPERACIONES INUSUALES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES
REPORTAR OPERACIONES SOSPECHOSAS EFECTUADAS POR LOS CLIENTES
IDENTIFICAR BASES Y LINEAMIENTOS PARA EL DESARROLLO DEL SISTEMA DEL RIESGO ADMINISTRATIVO
IDENTIFICAR LA ESTRUCTURA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN
ASEGURAR EL CUMPLIMIENTO DE NORMAS INTERNAS Y EXTERNAS
PREVENIR Y RESOLVER CONFLICTOS DE INTERÉS EN LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN EN LAS ETAPAS DEL SARO
APROPIAR LA CULTURA DEL RIESGO CON COMPONENTES ÉTICOS
APLICAR TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO.
SELECCIONAR CANALES DE COMUNICACIÓN.
APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

Conocimiento del concepto:

SISTEMA FINANCIERO: CONCEPTO, FUNCIONES, ESTRUCTURA, ENTIDADES QUE LO CONFORMAN, ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES, NORMATIVIDAD FINANCIERA
ENTIDADES FINANCIERAS: CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
ORGANISMOS MULTILATERALES DE CRÉDITO: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
ORGANISMOS GUBERNAMENTALES DE POLÍTICA Y ASESORÍA: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
NORMAS INTERNACIONALES DE COMERCIO EXTERIOR
NORMAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL
EMPRESA: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CONSTITUCIÓN, LEGALIZACIÓN
NORMATIVIDAD COLOMBIANA: GENERALIDADES DE EMPRESA EN EL CÓDIGO DE COMERCIO
CONTABILIDAD BÁSICA: FUNDAMENTOS, CLASIFICACIÓN Y NATURALEZA DE LAS PRINCIPALES CUENTAS

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto:

ESTADO DE RESULTADOS: ESTRUCTURA, GENERALIDADES
BALANCE GENERAL: ESTRUCTURA, GENERALIDADES
FLUJOS DE EFECTIVO: ESTRUCTURA, GENERALIDADES, FUENTE Y USOS
IMPUESTOS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, IDENTIFICAR CLIENTES CON OBLIGACIONESTRIBUTARIAS
ANÁLISIS FINANCIERO BÁSICO: CONCEPTO, TÉCNICAS Y APLICACIÓN EN EL PROCESO DE ASESORÍA.
FUNDAMENTOS DE VENTAS: CONCEPTO, CICLOS DEL PROCESO DE LA VENTA, TÉCNICAS DE VENTAS EN ASESORÍA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.
FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN: CONCEPTO, GENERALIDADES DE LA NEGOCIACIÓN EN N EL PROCESO DE ASESORÍA.
MERCADEO: CONCEPTO, TIPOS, ESTRATEGIAS Y SEGMENTACIÓN.
PERFIL DEL ASESOR COMERCIAL: CARACTERÍSTICAS, CUALIDADES, PRINCIPIOS Y VALORES DEL ASESOR.
 POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO INSTITUCIONAL: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, CONTENIDOS.
PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CARACTERÍSTICAS
PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA: CAPTACIÓN, COLOCACIÓN Y SERVICIOS, CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, MERCADO OBJETIVO, CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y BENEFICIOS, REQUISITOS, SEGURIDADES DEL PRODUCTO, TASAS Y TARIFAS.
MATEMÁTICA FINANCIERA: CONCEPTO, GENERALIDADES, INTERÉS SIMPLE, INTERÉS COMPUESTO, SISTEMAS DE AMORTIZACIÓN, APLICACIÓN A LOS PRODUCTOS DE CAPTACIÓN Y COLOCACIÓN
TASAS DE INTERÉS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CONVERSIÓN, PERIODICIDAD DEL COBRO, MODALIDADES, APLICACIÓN EN LOS PRODUCTOS FINANCIEROS
POLÍTICA CAMBIARIA VIGENTE: CONCEPTO, RELACIÓN CON LOS PRODUCTOS DE MONEDA EXTRANJERA
 MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS
 CANALES DE DISTRIBUCIÓN: CONCEPTO, TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN UTILIZADOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS
SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO: CONCEPTO, TIPOS, RELACIÓN EN EL PROCESO DE ASESORÍA.
SARLAFT: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO,
SARO: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO
SARI: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO
TÉCNICAS EN ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO: CONCEPTO, GENERALIDADES APLICADAS EN ASESORÍA.
TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN: HABILIDADES DE SINTONÍA DE LENGUAJE, CALIDAD DE VOZ Y VERBALES, PROTOCOLO Y ETIQUETA EMPRESARIAL.
TRABAJO EN EQUIPO: CONCEPTO, GENERALIDADES APLICADAS EN

Perfil del instructor:

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009203
Nombre de la actividad: EXPLORAR EL ENTORNO ECONÓMICO EN EL CUAL LAS ENTIDADES
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271682
Nombre del resultado: IDENTIFICAR LA CONSTITUCIÓN Y LEGALIZACIÓN DE PERSONAS JURÍDICAS SEGÚN LA NORMATIVIDAD COLOMBIANA
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271683
Nombre del resultado: INTERPRETAR EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2852

Nombre de la competencia: PROCESAR DEPÓSITOS, PAGOS Y RETIROS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA DE ACUERDO A LAS NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES

Criterio de evaluación: APLICA LA POLÍTICA INSTITUCIONAL EN ATENCIÓN AL PÚBLICO, CON BASE EN EL CÓDIGO DE ÉTICA DE LA ENTIDAD.
IDENTIFICA Y APLICA LOS ESTÁNDARES DE SERVICIOS SEGÚN LOS PROTOCOLOS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
APLICA LA NORMATIVIDAD DE SEGURIDAD PARA EL MANEJO DEL EFECTIVO CUMPLIENDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE LA ENTIDAD
IDENTIFICA LA AUTENTICIDAD DE LOS BILLETES CONFORME A LAS CARACTERÍSTICAS EMITIDAS POR EL BANCO EMISOR
ADMINISTRAR LOS TOPES DE EFECTIVO DE ACUERDO CON LA REGLAMENTACIÓN DE LA ENTIDAD FINANCIERA
LLEVAR A CABO LA APERTURA Y CIERRE DE LAS INSTALACIONES DE LA OFICINA CONFORME LAS NORMAS DE SEGURIDAD ESTABLECIDAS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
RESPONDER POR EL MANEJO DEL EFECTIVO Y FORMAS VALORADAS QUE SE ENCUENTREN EN LA BÓVEDA Y LLEVAR ACTUALIZADO EL LIBRO DE BÓVEDA DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR EL BANCO
REGISTRAR EN EL SISTEMA LAS OPERACIONES DE CAJA A RITMO DE VENTANILLA CUMPLIENDO CON LAS NORMAS DE LA ENTIDAD
CUSTODIAR LAS FORMAS VALORADAS ASIGNADAS CONFORME A LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES
REPORTAR A LAS INSTANCIAS PERTINENTES LAS INCONSISTENCIAS ENCONTRADAS EN LAS DIFERENTES OPERACIONES Y PROPONER

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación: DE ACUERDO CON LA COMPLEJIDAD DEL CASO.

Conocimiento del proceso:
INICIAR LA APERTURA DE OFICINA EN TERMINAL ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
MANEJAR EL APLICATIVO DEL SISTEMA FINANCIERO
ACTUALIZAR FECHAS EN EL APLICATIVO
VERIFICAR PROVISIÓN DE EFECTIVO ENTRE CAJEROS TENIENDO EN CUENTA LOS PROTOCOLOS INSTITUCIONALES
APLICAR LA NORMATIVIDAD DEL CÓDIGO DE ÉTICA SEGÚN LA POLÍTICA DE LA INSTITUCIÓN.
MANTENER RELACIONES INTERPERSONALES ASERTIVAS
VERIFICAR EL DILIGENCIAMIENTO DE LOS FORMULARIOS EFECTUADOS POR LOS CLIENTES
CONFIRMAR LA IDENTIDAD DEL TITULAR DE LA CUENTA PARA EFECTUAR LA OPERACIÓN
VERIFICAR EL EFECTIVO DE LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS
REALIZAR EL PROCESO PARA EL PAGO DE CHEQUES
REALIZAR EL REGISTRO DE ÓRDENES DE NO PAGO DE CHEQUES
REALIZAR PAGOS DE LAS OPERACIONES DE CAJA
UTILIZAR ESTÁNDARES REQUERIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA EN EL MANEJO DE OPERACIONES DE CAJA
IDENTIFICAR CUPOS ESPECIALES DE SOBREGIRO, SOBRE-CANJE Y REMESAS NEGOCIADAS
ADMINISTRAR CONVENIOS FINANCIEROS
VERIFICAR EL REGISTRO DE LAS OPERACIONES DIARIAS
VERIFICAR LA AUTENTICIDAD Y EXACTITUD DE LAS CIFRAS REGISTRADAS EN LOS DOCUMENTOS Y EL EFECTIVO RECIBIDO
INTERPRETAR LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE TÍTULOS VALORES Y CHEQUE
REALIZAR EL CUADRE Y CIERRE CONTABLE
RECHAZAR LAS OPERACIONES QUE NO CUMPLAN CON LOS REGLAMENTOS DE LA INSTITUCIÓN
VERIFICAR LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS
CORREGIR LAS INCONSISTENCIAS GENERADAS EN EL REGISTRO DE LAS OPERACIONES
REGISTRAR LA OPERACIÓN EN MONEDA EXTRANJERA
REGISTRAR NOTAS DE FALTANTES O SOBRANTES
REALIZAR ARQUEOS DE EFECTIVO Y TÍTULOS VALORES
IDENTIFICAR LA AUTENTICIDAD DE LOS BILLETES
IDENTIFICAR LA CLASIFICACIÓN DE LOS BILLETES
REALIZAR EL CUADRE DE CAJEROS AUTOMÁTICOS
FAJAR LOS BILLETES SEGÚN LA DENOMINACIÓN
UTILIZAR EQUIPOS PARA VERIFICACIÓN Y CONTEO DEL EFECTIVO
CLASIFICAR TÍTULOS VALORES
APLICAR EL DEBIDO PROCESO EN LA REPOSICIÓN DE TÍTULOS VALORES
APLICAR PRUEBA DE AUTENTICIDAD EN TÍTULOS VALORES
VERIFICAR ENDOSOS
REALIZAR PROCESO DE VISACIÒN
DIFERENCIAR LAS OPERACIONES DERIVADAS DEL DINERO PLÁSTICO
IDENTIFICAR TIPOS DE OPERACIONES QUE SE REALIZAN POR MEDIOS ELECTRÓNICOS
GUARDAR EN LOS COFRES LA PAPELERÍA DE CONTROL
MANTENER EN FORMA SEGURA LAS HERRAMIENTAS DE TRABAJO: CLAVES, SELLOS, LLAVES
SITUAR EN DECEVAL Y DCV EN CUSTODIA LOS TÍTULOS VALORES

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso: DESMATERIALIZADOS
IDENTIFICAR LA APLICABILIDAD DE CADA TIPO DE SELLO
VERIFICAR LA AUTENTICIDAD Y EXACTITUD DE LAS CIFRAS REGISTRADAS EN LOS DOCUMENTOS Y EL EFECTIVO RECIBIDO.
MANTENER LOS TOPES ESTABLECIDOS DE EFECTIVO EN CAJA Y BÓVEDA
APLICAR NORMAS DE SEGURIDAD PARA EL RECIBO Y ENVÍO DE REMESAS
VERIFICAR EL ARQUEO DE EFECTIVO Y TÍTULOS VALORES CON LOS REGISTROS CONTABLES

Conocimiento del concepto: CÓDIGOS TRANSACCIONALES: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS DEL APLICATIVO
DEPOSITO: CONCEPTO, NORMAS, PROCESOS
PAGOS Y RETIROS: CONCEPTO, NORMAS, PROCESOS
MEDIDAS DE SEGURIDAD EN EL USO DE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS Y ELEMENTOS DE TRABAJO: PROCESOS, NORMAS, CLASES
RECAUDOS Y CONVENIOS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNDAMENTOS, NORMAS
OPERACIONES DE CAJA: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES ,NORMAS VIGENTES
PROTOCOLOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE: COMPONENTES, MANEJO DE TIEMPOS DE ATENCIÓN Y RESPUESTA, FACULTADES Y ATRIBUCIONES
COMPENSACIÓN Y CANJE: CÓDIGO, CLASES, FUNDAMENTOS, PROCEDIMIENTOS
CONCILIACIÓN: CONCEPTO, COMPONENTES, CLASES, PROCEDIMIENTOS
CONTABILIDAD BANCARIA: FUNDAMENTOS, ESTRUCTURA DEL PUC FINANCIERO, TIPOS DE TRANSACCIONES
CUADRE DE CAJA: NORMAS, PROCESO, CORRECCIÓN DE INCONSISTENCIAS
SEGURIDAD FINANCIERA: PROCESOS, NORMAS
BILLETES: CARACTERÍSTICAS, TIPOS , PROCEDIMIENTO DE FAJADO DE BILLETES, MANTENIMIENTO DE EFECTIVO EN VENTANILLA, EFECTIVO EN BÓVEDA, MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA LA CONSERVACIÓN DEL EFECTIVO
TÍTULOS VALORES: CLASIFICACIÓN, CARACTERÍSTICAS, AUTENTIFICACIÓN , NORMATIVIDAD VIGENTE, CIRCULACIÓN DE TÍTULOS VALORES,
MEDIOS PAGO ELECTRÓNICO: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, NORMAS DE MANEJO, TARIFAS
OUTSOURCING: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
CONSERVACIÓN Y CUSTODIA: CONCEPTO, MANUAL DE PROCESOS, NORMAS VIGENTES,
BIENES Y VALORES MOBILIARIOS: CONCEPTO
DECEVAL , DCV: CONCEPTOS, CARACTERÍSTICAS
HERRAMIENTAS DE TRABAJO: SELLOS, CLAVES, LLAVES: CARACTERÍSTICAS, NORMAS DE SEGURIDAD

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009203
Nombre de la actividad: EXPLORAR EL ENTORNO ECONÓMICO EN EL CUAL LAS ENTIDADES
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Código del resultado: 271686
Nombre del resultado: ATENDER A CLIENTES Y USUARIOS EN OPERACIONES DE CAJA CONFORME CON LOS ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA INSTITUCIÓN
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 1

Nombre de la competencia: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

Criterio de evaluación:
Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales.
Analiza de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas según los requerimientos de los contextos productivos y sociales.
Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales.
Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas según la demanda del contexto social y productivo.
Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal según los requerimientos del proceso formativo.
Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva según los requerimientos de los contextos sociales y productivos.
Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia.
Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida.
Vivencia su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral según competencias ciudadanas.
Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según protocolos y normas de convivencia institucional.
Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo de acuerdo con las competencias ciudadanas.
Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.
Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales.
Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según la naturaleza del problema.
Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales.
Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales.
Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.
Aplica los test de condición física según técnicas de medición.
Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico.
Elabora el plan de acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico
Diagnóstica los riesgos ergonómicos y psicosociales de su desempeño laboral según normas de salud ocupacional.
Selecciona las técnicas de cultura física para prevenir riesgos ergonómicos y psicosociales según naturaleza y complejidad del desempeño laboral.
Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.
Valora el impacto de la cultura física en el mejoramiento de la calidad de vida y su efecto en el entorno familiar social y productivo teniendo en cuenta su proyecto de vida.
Implementa estrategias que le permitan liderar actividades físicas deportivas y culturales en contexto social y productivo teniendo en cuenta las competencias ciudadanas.
Participa en actividades que requieren coordinación motriz fina y gruesa de forma individual y grupal teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.
Aplica técnicas y procedimientos orientados al perfeccionamiento de la psicomotricidad frente a los requerimientos de su desempeño laboral.

Conocimiento del proceso:

Establecer relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad.
Analizar de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas.
Argumentar y acoger los criterios que contribuyen a la resolución de problemas
Proponer alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas
Desarrollar actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal
Abordar procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva en contextos sociales y productivos.
Armonizar los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo.
Identificar e integrar los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida.
Vivenciar su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral y sustentable.
Facilitar los procesos de comunicación entre los miembros de la comunidad educativa.
Establecer procesos comunicativos asertivos que posibiliten la convivencia en los contextos social y productivo
Resolver conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.
Establecer acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas.
Aportar elementos para la construcción colectiva del conocimiento
Optimizar los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:

formativas y productivas.
Contribuir en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral.
Disponer los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos.
Mantener limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas
Diligenciar la ficha antropométrica según las técnicas de valoración.
Registrar los resultados del test de acuerdo con los formatos establecidos.
Analizar los resultados del test de acuerdo con los baremos.
Interpretar métodos de entrenamiento físico según sistemas establecidos.
Definir los tiempos de aplicación de cada ejercicio según los resultados del test.
Determinar el número de series y repeticiones de cada ejercicio según el resultado del test.
Establecer los tiempos de pausas de acuerdo a los métodos de entrenamiento.
Interpretar las cargas de trabajo ergonómicas y psicosociales según la naturaleza del desempeño laboral
Determinar los ejercicios específicos para la prevención del riesgo ergonómico y psicosocial.
Seleccionar los elementos, materiales, equipos e implementos según el plan de acondicionamiento físico.
Aplicar el plan de acondicionamiento físico según el diagnóstico establecido.
Analizar las ventajas de la actividad física en la dimensión Biopsicosocial según su criterio.
Interpretar los beneficios que se adquieren para su rendimiento en el desempeño laboral.
Organizar actividades orientadas al desarrollo de programas recreodeportivos según las necesidades de su entorno.
Ejecutar e integrar acciones encaminadas a la promoción y participación en los eventos de acuerdo con las políticas de bienestar.
Identificar las técnicas de coordinación motriz fina y gruesa relacionadas para el desarrollo de las competencias definidas en su perfil ocupacional.
Seleccionar técnicas que le permitan potencializar su capacidad de reacción mental, y mejorar sus destrezas motoras según la naturaleza propia del entorno laboral.
Valorar las técnicas y procedimientos necesarios para lograr su desempeño psicomotriz de acuerdo con el área ocupacional.
Implementar las técnicas y procedimientos para lograr mayor productividad en su desempeño laboral.

Conocimiento del concepto:

- Relaciones interpersonales: Conceptos, tipología.
- Sociedad y Cultura: Concepto, relaciones
- Conceptos de:
- Libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad
- Alteridad
- Dignidad humana
- Derechos Humanos

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto:

- Principios y Valores éticos universales
- Normas de convivencia
- Constitución Política de Colombia
- Criticidad
- Pensamiento creativo
- Inteligencias múltiples
- Formulación y Resolución de problemas
- Procesos de Interpretación, Argumentación y Proposición.
- Objetividad-Subjetividad-Intersubjetividad
- Toma de decisiones
- Asertividad
- Lógica
- Coherencia
- Autonomía
- Desarrollo Humano Integral
- Motivación y Auto aprendizaje
- Trabajo en Equipo
- Racionalidad
- Inteligencia Emocional
- Entorno y Contexto
- Conocimiento de sí mismo
- Proyecto de Vida
- Resiliencia
- Comunicación: Concepto, proceso, componentes y funciones
- Comunicación Verbal
- Comunicación No Verbal Kinésica
- Comunicación No Verbal Proxémica

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto:

- Comunicación No Verbal Paralinguística
- Convivencia
- Empatía
- Resolución de Conflictos
- Conocimiento: Concepto, tipologías
- Conocimiento Científico
- Recurso renovables y no renovables
- Conceptos: Ecología, Medio Ambiente.
- Desarrollo Sostenible
- Normatividad Ambiental
- Utilización de Tecnologías más Limpias
- Problemáticas Urbanas
- Desarrollo a Escala Humana

Conceptos de público y privado
Ficha antropométrica: definición, características, clasificación, aplicaciones, tipos.
Técnicas de valoración: definición, tipos, características , selección, aplicación, formulas, baremos, índices
Test: Definición, clases, características, aplicaciones.
- Formatos: Clases, Características, Técnicas de diligenciamiento.

Baremos: Definición, Clases, Características, Interpretación.
Métodos de entrenamiento físico: Definiciones, Clasificación, Características y Aplicación.
Sistemas: Definición, características, aplicación, clasificación.
Series: Definición, Aplicación, Clases
Repetición: Definición y aplicación
Ejercicio: Definición, Clases, Tiempos de aplicación, Condición, Características, Beneficios.
Cargas de trabajo: Definición, Función, Aplicación, Riesgos, Clasificación. Manejo.
Ergonomía: Definición, Función, Clasificación, Limitantes, Beneficios, Estándares.
Riesgo ergonómico: Definición, características, manejo, medición, análisis
Riesgo Psicosocial: Definición, Características, Manejo, Medición, Análisis.
Desempeño laboral: Definición, Duración, Cuidados, Clasificación.
Prevención de riesgos ocupacionales: Concepto, Beneficios.
Actividad física: definición ,características, componentes, ventajas
Biopsicosocial: definición, dimensión, aplicación, características. Desarrollo.
Beneficios: definición, características, clases, ventajas.

Nombre del programa:	**ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización:	2177096
Ruta de aprendizaje:	ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta:	2351775
Estado de la ruta:	ACTIVA

Conocimiento del concepto:	Rendimiento laboral: definición, aplicación, características, desarrollo, requerimientos. Motricidad: definición, clasificación, aplicación, teorías, características, métodos, beneficios, desarrollo. Programas deportivos: definición, clasificación, aplicación, estrategias de desarrollo, objetivos, clases, requerimientos, ventajas y desventajas. Recreación: definición, clases, métodos, aplicaciones, estrategias, características. Integrar: definición, métodos, beneficios, características. Bienestar laboral: definición, clasificación, alcances, estrategias de desarrollo, cobertura, requerimientos. Competencias laborales: definición, características, desarrollo y requerimientos. Reacción Mental: definición, características, desarrollo, técnicas, métodos, teorías, características. Destreza motora: definición, características, desarrollo, técnicas, ventajas, aplicaciones. Entorno laboral: definición, descripción, función, características, procedimientos, requerimientos. Psicomotricidad: definición, clases, técnicas y procedimientos. Productividad laboral: definición, características, indicadores, test de valoración, ventajas, desventajas.
Perfil del instructor:	Requisitos Académicos: Para el desarrollo integral de esta competencia se requiere la participación de diferentes profesionales asociados a perfiles académicos relacionados con los resultados de aprendizajes específicos, así: · Opción 1: Certificación en formación basada en competencias laborales y/o en aprendizaje por proyectos o relacionadas. Opción 2: Profesional que tenga competencias humanísticas y formación en Ciencias Humanas. · Profesional educación física, recreación y deportes. · Profesional ciencias de la salud ocupacional. Experiencia Laboral: Tener experiencia mínima en procesos de formación o actividades laborales de 2 años en el área de desarrollo humano con el enfoque basado en competencias laborales.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Perfil del instructor:

Competencias:

Gestionar procesos de desarrollo humano según las particularidades de los contextos sociales y productivos.
Interactuar idóneamente consigo mismo con los demás y con la naturaleza según los contextos sociales y productivos.
Promover el desarrollo de las actividades físicas que posibiliten el desempeño laboral seguro y eficaz, un estilo de vida saludable y el mejoramiento de la calidad de vida.

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009204
Nombre de la actividad: DESCRIBIR DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271614
Nombre del resultado: ASUMIR ACTITUDES CRÍTICAS , ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN FUNCIÓN DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271617
Nombre del resultado: APLICAR TÉCNICAS DE CULTURA FÍSICA PARA EL MEJORAMIENTO DE SU EXPRESIÓN CORPORAL, DESEMPEÑO LABORAL SEGÚN LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DEL ÁREA OCUPACIONAL.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271620
Nombre del resultado: DESARROLLAR PERMANENTEMENTE LAS HABILIDADES PSICOMOTRICES Y DE PENSAMIENTO EN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271621
Nombre del resultado: DESARROLLAR PROCESOS COMUNICATIVOS EFICACES Y ASERTIVOS DENTRO DE CRITERIOS DE RACIONALIDAD QUE POSIBILITEN LA CONVIVENCIA, EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS, LA CONSTRUCCIÓN COLECTIVA DEL CONOCIMIENTO Y LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE CARÁCTER PRODUCTIVO Y SOCIAL.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Etapa: LECTIVA
Estado: ACTIVO

Código del resultado: 271622
Nombre del resultado: GENERAR PROCESOS AUTÓNOMOS Y DE TRABAJO COLABORATIVO PERMANENTES, FORTALECIENDO EL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES RACIONALES Y EMOCIONALES ORIENTADOS HACIA EL DESARROLLO HUMANO INTEGRAL.
Etapa: LECTIVA
Estado: ACTIVO

Código del resultado: 271624
Nombre del resultado: REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.
Etapa: LECTIVA
Estado: ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 3226

Nombre de la competencia: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

Criterio de evaluación:
- Interpreta un texto sencillo y puede construir un mapa conceptual basado en el mismo.
- Pronuncia adecuadamente el vocabulario y modismos básicos del idioma
- Sostiene conversaciones con vocabulario básico y técnico aprendido.
- Estructura adecuadamente una opinión sobre un tema conocido de su especialidad.
- Elabora resúmenes cortos sobre textos sencillos, y con contenido técnico.
- Escribe o presenta descripciones de sí mismo, su profesión y su entorno.
- Plantea y responde preguntas sobre sí mismo.

Conocimiento del proceso:
- Reconocer palabras y expresiones muy básicas que se usan habitualmente relativas a si mismo y a su entorno.
- Reconocer vocabulario técnico básico.
- Participar en una conversación de forma sencilla si el interlocutor está dispuesto a repetir lo que ha dicho o a usar un vocabulario básico, y a reformular lo que ha intentado decir.
- Utilizar expresiones y frases sencillas para describir su entorno y relacionarse en su sitio de práctica o trabajo.
- Escribir postales cortas y sencillas y anuncios cortos.
- Llenar formularios o registros con datos personales.
- Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico.
- Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.
- Obtener información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.
- Obtener vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.
- Interactuar en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:

simple y directo de información cotidiana y técnica.
- Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves,
- Describir con términos sencillos su entorno y entablar conversaciones cortas, utilizando una serie de expresiones y frases en inglés general y técnico.
- Escribir notas y mensajes breves y sencillos relativos a sus necesidades inmediatas, mediante la utilización de un vocabulario básico de inglés general y técnico.

Conocimiento del concepto:

* About me: Adquisición de mayor habilidad comunicativa utilizando el lenguaje introductivo. Cómo presentarse presentarse y responder preguntas personales.
- Be affirmative. Yes/ No Questions, Contractions, Short Answers, Present Simple.
* My Day: Adquisición del lenguaje que se utiliza diariamente para hablar de ocupaciones y rutinas diarias.
- Articles, Negative, WH Questions who, what, Affirmative, Yes/No Questions, Verbs describring day to day activities,
* Supermarket and Clothes Shopping: Adquisición de lenguaje y vocabulario necesarios para hacer compras en un Súper Mercado, conocimiento de nombres de de alimentos y bebidas. Vocabulario sobre ropa, colores y meses del año.
- This/That/These/Those, Singular/Plural, There Is/There Are, comparative and superlative adjectives.
* Places: Vocabulario y habilidades comunicativas para trasladarse, visitar ciudades, solicitar información, desenvolverse en una ciudad.
- Comparatives, WH questions, Subject pronouns, Object pronouns, present progresive.
* Food and restaurant: Vocabulario y habilidades comunicativas para leer y comprender la carta, hacer preguntas, ordenar o sugerir un plato, pedir la cuenta.
- WH Questions, when, where, why, how, presente simple vs Presente Progresivo.
* Permission and request. Talking about ability.
- Modals for hability: can/can´t, Modals for permission and request: can/could, Countable and uncountable nous.
* Travel and transportaion: Vocabulario y expresiones relativas a viajes, transporte y desplazamiento.
- Past simple, Past of To Be, Past Simple vs Past Progressive.

Perfil del instructor:

Requisitos Académicos:
Profesional en Idiomas o Lenguas Modernas, con conocimiento del idioma inglés. Debe tener y demostrar mediante examen internacional acreditado, un nivel mínimo de C1, de acuerdo al MCER.

Experiencia laboral:

Demostrar vinculación laboral mínimo de dos años, como docente en una institución educativa pública o privada, o en un instituto de enseñanza de lenguas.

Competencias:
- Formular y desarrollar proyectos
- Capacidad para trabajar en equipo
- Conocer el Marco Común Europeo de Referencia para la Enseñanza de una

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Perfil del instructor: Segunda Lengua, y aplicar los criterios de conocimiento y evaluación de acuerdo a los niveles establecidos en esta norma.

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009204
Nombre de la actividad: DESCRIBIR DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271628
Nombre del resultado: ENCONTRAR VOCABULARIO Y EXPRESIONES DE INGLÉS TÉCNICO EN ANUNCIOS, FOLLETOS, PÁGINAS WEB, ETC
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271629
Nombre del resultado: ENCONTRAR INFORMACIÓN ESPECÍFICA Y PREDECIBLE EN ESCRITOS SENCILLOS Y COTIDIANOS
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 5719

Nombre de la competencia: VINCULAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS NORMAS INTERNAS Y EXTERNAS ESTABLECIDAS

Criterio de evaluación: APLICA LOS PASOS A SEGUIR EN LA RECEPCIÓN DE TODOS LOS DOCUMENTOS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO.
IDENTIFICA LOS PROCESOS DE TRÁMITE Y LAS INSTANCIAS DECISORIAS SEGÚN LAS SOLICITUDES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES Y USUARIOS.
VERIFICA LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA POR EL CLIENTE DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE LAS NORMAS INSTITUCIONALES
APLICA LAS NORMAS INSTITUCIONALES PARA CONTROL Y PREVENCIÓN SEGÚN EL SARLAFT Y CENTRALES DE RIESGO
IDENTIFICA LAS FUNCIONES DE LOS DIFERENTES CENTROS DE OPERACIÓN DE ACUERDO CON LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
APLICA LAS NORMAS DE SEGURIDAD PARA LA ENTREGA DE TARJETAS DEBITO, CRÉDITOS Y CHEQUERA S DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA INSTITUCIÓN
APLICA LOS PASOS A SEGUIR EN LA APERTURA DE LOS PRODUCTOS DE CAPTACIÓN Y COLOCACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
APLICA LOS ESTÁNDARES DE SERVICIOS CONFORME A LOS LINEAMIENTOS DE CALIDAD DE LA INSTITUCIÓN
APLICA NORMATIVIDAD EN OPERACIONES DE MONEDA EXTRANJERA DE

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

ACUERDO CON EL RÉGIMEN CAMBIARIO
LIQUIDA LAS DIFERENTES MODALIDADES DE CRÉDITO DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE
APLICA LOS PROCEDIMIENTOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS APLICANDO LAS NORMAS LEGALES VIGENTES

Conocimiento del proceso:

INTERPRETAR Y APLICAR LAS NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES PARA EL MANEJO DE CADA PRODUCTO O SERVICIO.
VERIFICAR LA INFORMACIÓN COMERCIAL, JURÍDICA Y FINANCIERA DEL CLIENTE
RADICAR LAS SOLICITUDES APLICANDO LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.
REMITIR LA DOCUMENTACIÓN A LA INSTANCIA CORRESPONDIENTE
MANEJAR EL APLICATIVO DE LAS ENTIDAD FINANCIERA
APLICAR TÉCNICAS DE RELACIONES INTERPERSONALES
APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA
VERIFICAR EL DILIGENCIAMIENTO DE LOS FORMATOS INSTITUCIONALES
DIFERENCIAR TIPOS DE DOCUMENTACIÓN
APLICAR NORMAS DE SEGURIDAD , CONFIABILIDAD Y CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN
COMUNICAR LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES AL CLIENTE DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS
REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS
REALIZAR CONTROLES OPERATIVOS EN EL PROCESO DE RECEPCIÓN Y TRAMITE DE DOCUMENTOS
APLICAR LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL TRÁMITE DE LOS DOCUMENTOS
DILIGENCIAR PAPELERÍA REQUERIDA POR LA ENTIDAD FINANCIERA
COMUNICAR AL CLIENTE REQUERIMIENTOS Y DECISIONES TOMADAS POR LA ENTIDAD
REGISTRAR LAS CONDICIONES DE MANEJO DE LOS PRODUCTOS DE CAPTACIÓN
REGISTRAR FIRMAS DEL TITULAR O TITULARES DEL PRODUCTO
REGISTRAR LAS HUELLAS DACTILARES DEL CLIENTE
REALIZAR ASIGNACIÓN DE NÚMERO DE CUENTA
ENTREGAR MEDIOS MAGNÉTICOS, CHEQUERAS Y TALONARIOS SEGÚN PRODUCTO
CREAR CARPETA CON DOCUMENTACIÓN DEL CLIENTE
DIFERENCIAR PRODUCTOS DE CAPTACIÓN DE MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA
APLICAR NORMAS DE SEGURIDAD ESTABLECIDAS POR LA ENTIDAD
DILIGENCIAR TÍTULOS VALORES
VERIFICAR LA DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA EL CRÉDITO
IDENTIFICAR LAS DIFERENTES LÍNEAS DE CRÉDITO
IDENTIFICAR LOS ELEMENTOS QUE COMPONEN UNA OPERACIÓN DE CRÉDITO
IDENTIFICAR LOS TIPOS, PASOS Y NORMAS PARA LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS
REALIZAR LIQUIDACIÓN DE CRÉDITOS
DILIGENCIAR PAGARES
DILIGENCIAR FORMATOS DE SOLICITUD DE PÓLIZAS DE SEGUROS
REALIZAR COBROS CORRESPONDIENTES A ESTUDIO DE CRÉDITO
REMITIR DOCUMENTACIÓN PARA VALORACIÓN JURÍDICA
TRAMITAR LA INFORMACIÓN ANTE CENTRALES DE CRÉDITO
LIQUIDAR TARIFAS Y COMISIONES POR MODALIDADES DE GARANTÍAS
LIQUIDAR TARIFAS Y COMISIONES PARA OPERACIONES EN MONEDA

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:
MANEJAR LOS ARCHIVOS DE LA DOCUMENTACIÓN DEL CLIENTE
APLICAR LA NORMATIVIDAD VIGENTE PARA TRAMITE DE SERVICIOS FINANCIEROS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA
ORIENTAR AL CLIENTE EN EL INGRESO Y DILIGENCIAMIENTO DE LOS FORMULARIOS DIGITALES
LIQUIDAR COMISIONES Y TARIFAS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA

Conocimiento del concepto:
PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS: NORMATIVIDAD, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS , APLICACIONES
LISTAS DE CHEQUEO O VERIFICACIÓN: COMPONENTES, ESTRUCTURA
NORMAS DE SEGURIDAD PARA EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN: CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES
CONTROLES DE RIESGO: CONCEPTO, FUNDAMENTOS
ESTÁNDARES DE SERVICIO DE LA ENTIDAD: COMPONENTES
SISTEMAS DE INFORMACIÓN FINANCIEROS: ESTRUCTURA, COMPONENTES
COMUNICACIÓN: TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN
GESTIÓN DOCUMENTAL: FUNDAMENTOS, COMPONENTES ,MODELO DE ACTUACIÓN COMERCIAL MAC
DOCUMENTACIÓN: CLASES, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES, NORMAS
SISTEMAS DE SEGURIDAD DOCUMENTAL: COMPONENTES
GARANTÍAS: CONCEPTOS, TIPOS, NORMAS
CÓDIGO DE BUEN GOBIERNO: COMPONENTES
.PRODUCTOS DE CAPTACIÓN EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA: NORMAS, PROCEDIMIENTOS Y DOCUMENTACIÓN REQUERIDA POR LA ENTIDAD FINANCIERA
GRAFOLOGÍA: FUNDAMENTOS
DACTILOSCOPIA: FUNDAMENTOS, PROCESO DE TOMA DE HUELLA
DOCUMENTO DE ENTIDAD: MEDIDAS DE SEGURIDAD, COMPONENTES LEGALES
MECANISMOS DE SEGURIDAD INFORMÁTICA: POLÍTICAS, ESTÁNDARES Y PROCEDIMIENTOS
PROCEDIMIENTOS DE CONTINGENCIA Y BACKUPS
SISTEMAS DE AUTENTIFICACIÓN: COMPONENTES, CONTRASEÑAS
MEDIOS DE MANEJO: PROCESOS DE ENTREGA, CARACTERÍSTICAS, SEGURIDADES
CRÉDITOS: MODALIDADES, REQUERIMIENTOS, CONDICIONES, TASAS, PROCESOS, NORMAS Y PROCEDIMIENTOS, CONVENIOS
POLÍTICA DE CRÉDITO: CONCEPTO, FUNDAMENTOS
PAGARES: CARACTERÍSTICAS, PROCESO DE DILIGENCIAMIENTO, FUNDAMENTOS LEGALES
GARANTÍAS: CONCEPTO, CLASES, PROCEDIMIENTOS DE CONSTITUCIÓN
PÓLIZAS DE SEGUROS: CONCEPTO, CLASES, CARACTERÍSTICAS
MONEDA EXTRANJERA: CRÉDITO DOCUMENTARIO, GIROS FINANCIADOS,
SERVICIOS FINANCIEROS: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES
DIVISAS: COMPRA Y VENTA, NORMAS
RÉGIMEN CAMBIARIO: CARACTERÍSTICAS, FUNDAMENTOS
GIROS DIRECTOS: CONCEPTO, COMPONENTES
COBRANZA DOCUMENTARIA: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
AVALES Y GARANTÍAS EN MONEDA EXTRANJERA: CARACTERÍSTICAS, FUNDAMENTOS
MONEDA LEGAL: DEPÓSITOS JUDICIALES, PAGOS Y CONSIGNACIONES, CONVENIOS DE RECAUDO Y PAGO, DOMICILIACIÓN DE NOMINA, PAGO PLANILLA INTEGRADA ASISTIDA, BANCA VIRTUAL, GIROS Y REMESAS NACIONALES, TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009204
Nombre de la actividad: DESCRIBIR DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271658
Nombre del resultado: DESARROLLAR LOS PROCESOS PARA EL TRÁMITE DE OPERACIONES DE CRÉDITO EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA CUMPLIENDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES Y NORMAS EXTERNAS
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271659
Nombre del resultado: APLICAR LOS PROCESOS DE TRÁMITE DE LAS SOLICITUDES DE CADA PRODUCTO Y SERVICIO FINANCIERO DE ACUERDO CON LAS NORMAS INSTITUCIONALES.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2840

Nombre de la competencia: FIDELIZAR AL CLIENTE INCREMENTADO LOS VÍNCULOS COMERCIALES Y LOGRANDO LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES.

Criterio de evaluación: ANALIZA LOS PROCESOS DE RECEPCIÓN, PROCESAMIENTO Y SUMINISTRO OPORTUNO DE LA INFORMACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA SEGÚN REQUERIMIENTOS DE LA ENTIDAD.
EVALÚA LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS
CUMPLE CON LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS CON EL CLIENTE CUMPLIENDO CON EL PROTOCOLO COMERCIAL
ANALIZA LOS PASOS A SEGUIR EN UNA VISITA COMERCIAL DE MANTENIMIENTO, DE ACUERDO A PAUTAS SEÑALADAS EN LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA INSTITUCIÓN.
DESARROLLA PROCESOS DE POST-VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN EL PORTAFOLIO DE LA ENTIDAD
APLICA TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LA CLASES DE NEGOCIO A REALIZAR
SELECCIONA LOS RECURSOS LOGÍSTICOS SEGÚN LA ESTRATEGIA DE SERVICIO AL CLIENTE
DESARROLLA ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

EJECUTA LA PROGRAMACIÓN DE ACUERDO CON LA AGENDA COMERCIAL
ESTABLECE CONTACTOS CON CLIENTES POTENCIAL CONFORME A LOS DATOS REFERIDOS
REALIZA PROSPECCIÓN DE CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE LA ENTIDADFINANCIERA
ESTABLECE RELACIONES INTERPERSONALES EN EL PROCESO DE ATENCIÓN AL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE PROTOCOLO INSTITUCIONAL
ATIENDE QUEJAS Y REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE CUMPLIENDO CON LOS TIEMPOS ESTABLECIDOS PARA LA RESPUESTA
IDENTIFICA LOS PROCESOS DE RECEPCIÓN Y PROCESAMIENTO OPORTUNO DE LA NUEVA INFORMACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA CONFORME A LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES

Conocimiento del proceso:

ELABORAR EL PLAN DE CONTACTOS
ACTUALIZAR LA INFORMACIÓN DEL CLIENTE EN LA BASES DE DATOS
EVALUAR LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR EL CLIENTE
PREPARAR VISITAS DE MANTENIMIENTO A LOS CLIENTES
IDENTIFICAR LAS PROYECCIONES DEL SECTOR ECONÓMICO
MINIMIZAR EL RIESGO DE NEGOCIACIÓN EN LAS SOLICITUDES DEL CLIENTE
APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING RELACIONAL
APLICAR PROTOCOLO EMPRESARIAL Y ETIQUETA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE
PREPARAR LA AGENDA COMERCIAL
APLICAR POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO
DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DEL MERCADO COMERCIAL Y FINANCIERO DE LA ZONA DE INFLUENCIA
DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN
EVALUAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE
PRESTAR AL CLIENTE ATENCIÓN PERSONALIZADA
ATENDER LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES
IDENTIFICAR CLIENTES POTENCIALES
UTILIZAR FUENTES DE INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR LOS CLIENTES
IDENTIFICAR EXPECTATIVAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES
PARTICIPAR EN FERIAS Y EVENTOS PROMOCIONALES
IDENTIFICAR CONTACTOS DE CLIENTES POTENCIALES POR TELE-MERCADEO
IDENTIFICAR LA SITUACIÓN
VERIFICAR SITUACIÓN ECONÓMICA DE LOS CLIENTES
IDENTIFICAR COMPORTAMIENTOS DEL SECTOR PRODUCTIVO
IDENTIFICAR Y APLICAR LA POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO DE LA INSTITUCIÓN
EVALUAR Y MINIMIZAR EL RIESGO DE NEGOCIACIÓN EN LAS SOLICITUDES DEL CLIENTE
VERIFICAR CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS ADQUIRIDOS CON LOS CLIENTES.
ATENDER SUS RECLAMACIONES EN TIEMPOS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD.

Conocimiento del concepto:

PROCESO DE VENTA: POST-VENTA: FASES, ESTRATEGIAS, TÉCNICAS
ESTRATEGIA: CONCEPTO
TÉCNICAS: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
TÁCTICA: CONCEPTO
FUENTES DE INFORMACIÓN: PRIMARIAS, SECUNDARIAS
ESTADÍSTICA: CONCEPTO BÁSICOS

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto: PLAN DE CONTACTOS: CONCEPTO, FASES
ANÁLISIS ECONÓMICO: PRINCIPIOS BÁSICOS
RIESGO: CONCEPTO, FUNDAMENTOS
MARKETING RELACIONAL: FUNDAMENTOS
AGENDA COMERCIAL: COMPONENTES
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN: CONCEPTO, FUNDAMENTOS,
INNOVACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS : CONCEPTO, FUNDAMENTOS
PROTOCOLOS DE COMERCIALIZACIÓN: FASES
COMUNICACIÓN: TÉCNICAS, ESTRATEGIAS
POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO INSTITUCIONAL: FUNDAMENTOS
MERCADEO: COMPONENTES DEL MERCADO COMERCIAL Y FINANCIERO DE LA ZONA DE INFLUENCIA, ESTRATEGIAS, TELE-MERCADEO, PRECIO, PRODUCTO, PUBLICIDAD
REFERIDOS: CONCEPTO, CLASES, CARACTERÍSTICAS
CLIENTE POTENCIAL: CONCEPTO, TIPOS
PLANES DE NEGOCIO: FUNDAMENTOS

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009204
Nombre de la actividad: DESCRIBIR DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271665
Nombre del resultado: DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS BUSCANDO LA FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES Y CRECIMIENTO DE LA ENTIDAD SEGÚN POLÍTICA INSTITUCIONAL
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2838

Nombre de la competencia: DAR ASESORÍA COMERCIAL Y FINANCIERA QUE CONDUZCA A LA SATISFACCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS Y NECESIDADES REALES DEL

Criterio de evaluación: IDENTIFICA LOS DIFERENTES ORGANISMOS Y GREMIOS NACIONALES E INTERNACIONALES SEGÚN EL SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO
IDENTIFICA LOS SECTORES DE RIESGO Y ORGANISMOS DE FINANCIAMIENTO ESPECIAL DE ACUERDO CON COBERTURA NACIONAL E INTERNACIONAL
IDENTIFICA EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS SEGÚN LA REGLAMENTACIÓN VIGENTE
DESARROLLA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.
MANEJA SIMULADORES FINANCIEROS DE ACUERDO A LAS CONDICIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

UTILIZA LAS EQUIVALENCIAS DE TASAS DE INTERÉS CONFORME AL TIPO DE OPERACIÓN FINANCIERA
DIFERENCIA CLASES DE ACCIONES Y BONOS DE ACUERDO CON SU EMISOR
IDENTIFICA LOS SISTEMAS TRANSACCIONALES CONFORME AL MERCADO DE CAPITALES
CLASIFICA CLIENTES SEGÚN EL SEGMENTO DEL MERCADO
CLASIFICA LAS EMPRESAS DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD COLOMBIANA
DESARROLLA EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN EL PORTAFOLIO INSTITUCIONAL
IDENTIFICA LOS CLIENTES VINCULADOS Y POTENCIALES POR SEGMENTOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL
APLICA FASES EN EL MANEJO DE CONTACTOS DE ACUERDO CON EL ESTRATEGIA DE VENTA INSTITUCIONAL
MANEJA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN POLÍTICAS INSTITUCIONALES
DESCRIBE LA COMPOSICIÓN DE UN BALANCE GENERAL Y UN ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS DE ACUERDO CON PRINCIPIOS CONTABLES Y PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES
ANALIZA LA NORMATIVIDAD PARA LA PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS CUMPLIENDO CON AL REGULACIÓN DE LOS ORGANISMOS DE VIGILANCIA Y CONTROL
DESCRIBE LOS COMPONENTES DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO OPERATIVO CONFORME A LA NORMATIVIDAD ESTABLECIDA
IDENTIFICA LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO DE TECNOLOGÍA INFORMÁTICA DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL
DESARROLLA PROCESOS COMUNICATIVOS ASERTIVOS SEGÚN PROTOCOLOS ESTABLECIDOS

Conocimiento del proceso:

INTERPRETAR POLÍTICAS Y NORMAS DEL SISTEMA FINANCIERO
DIFERENCIAR LAS FUNCIONES DE LAS ENTIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO
ESTABLECER EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS INTERNACIONALES IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DEL ESTATUTO ORGÁNICO DEL SISTEMA FINANCIERO- COLOMBIANO - E.O.S.F.C
IDENTIFICAR TIPOS DE MERCADOS
SELECCIONAR TÉCNICAS DE MERCADEO
IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO
MANEJAR CÁLCULOS DE INTERÉS SIMPLE Y COMPUESTO
CALCULAR EQUIVALENCIAS ENTRE TASAS DE INTERÉS
IDENTIFICAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA ENTIDAD FINANCIERA
DIFERENCIAR PORTAFOLIOS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA
APLICAR TASAS Y TARIFAS EN EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
MANEJAR SIMULADORES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS
IDENTIFICAR LOS SISTEMAS TRANSACCIONALES DE BONOS Y ACCIONES
ELABORAR SISTEMAS DE AMORTIZACIONES PARA OPERACIONES ACTIVAS
ESTRUCTURAR OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
IDENTIFICAR EL TIPO DE CLIENTE EN LA BASE DE DATOS
IDENTIFICAR REQUISITOS DE VINCULACIÓN DEL CLIENTE A LA ENTIDAD FINANCIERA
CLASIFICAR AL CLIENTE DE ACUERDO AL SEGMENTO DE LA ENTIDAD FINANCIERA
CALIFICAR AL CLIENTE PARA DETERMINAR NIVEL DE RIESGO COMERCIAL Y EN SARLAFT
IDENTIFICAR LAS FASES DEL PROCESO DE VENTA

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:

ELABORAR UN PLAN DE CONTACTOS DE CLIENTES
REALIZAR VISITAS COMERCIALES APLICANDO POLÍTICAS DE SERVICIO
ESTABLECER LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES
APLICAR FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN
ESTABLECER FUNDAMENTOS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA EN EL PROCESO DE VENTA
MANEJAR OBJECIONES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES EN FORMA PROACTIVA
ESTRUCTURAR LA OFERTA INDIVIDUAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EL CLIENTE
INTERPRETAR LA INFORMACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA
INTERPRETAR CONCEPTOS ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO
INTERPRETAR CONCEPTOS DE INGRESOS, EGRESOS Y COSTOS
ESTABLECER LA CAPACIDAD DE LIQUIDEZ DEL CLIENTE
VERIFICAR EL BALANCE FISCAL Y COMERCIAL
IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE LA LISTA CLINTON
IDENTIFICAR OPERACIONES INUSUALES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES
REPORTAR OPERACIONES SOSPECHOSAS EFECTUADAS POR LOS CLIENTES
IDENTIFICAR BASES Y LINEAMIENTOS PARA EL DESARROLLO DEL SISTEMA DEL RIESGO ADMINISTRATIVO
IDENTIFICAR LA ESTRUCTURA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN
ASEGURAR EL CUMPLIMIENTO DE NORMAS INTERNAS Y EXTERNAS
PREVENIR Y RESOLVER CONFLICTOS DE INTERÉS EN LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN EN LAS ETAPAS DEL SARO
APROPIAR LA CULTURA DEL RIESGO CON COMPONENTES ÉTICOS
APLICAR TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO.
SELECCIONAR CANALES DE COMUNICACIÓN.
APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

Conocimiento del concepto:

SISTEMA FINANCIERO: CONCEPTO, FUNCIONES, ESTRUCTURA, ENTIDADES QUE LO CONFORMAN, ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES, NORMATIVIDAD FINANCIERA
ENTIDADES FINANCIERAS: CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
ORGANISMOS MULTILATERALES DE CRÉDITO: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
ORGANISMOS GUBERNAMENTALES DE POLÍTICA Y ASESORÍA: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
NORMAS INTERNACIONALES DE COMERCIO EXTERIOR
NORMAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL
EMPRESA: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CONSTITUCIÓN, LEGALIZACIÓN
NORMATIVIDAD COLOMBIANA: GENERALIDADES DE EMPRESA EN EL CÓDIGO DE COMERCIO
CONTABILIDAD BÁSICA: FUNDAMENTOS, CLASIFICACIÓN Y NATURALEZA DE LAS PRINCIPALES CUENTAS
ESTADO DE RESULTADOS: ESTRUCTURA, GENERALIDADES
BALANCE GENERAL: ESTRUCTURA, GENERALIDADES
FLUJOS DE EFECTIVO: ESTRUCTURA, GENERALIDADES, FUENTE Y USOS
IMPUESTOS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, IDENTIFICAR CLIENTES CON OBLIGACIONESTRIBUTARIAS
ANÁLISIS FINANCIERO BÁSICO: CONCEPTO, TÉCNICAS Y APLICACIÓN EN EL PROCESO DE ASESORÍA.
FUNDAMENTOS DE VENTAS: CONCEPTO, CICLOS DEL PROCESO DE LA VENTA, TÉCNICAS DE VENTAS EN ASESORÍA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto: FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN: CONCEPTO, GENERALIDADES DE LA NEGOCIACIÓN EN N EL PROCESO DE ASESORÍA.
MERCADEO: CONCEPTO, TIPOS, ESTRATEGIAS Y SEGMENTACIÓN.
PERFIL DEL ASESOR COMERCIAL: CARACTERÍSTICAS, CUALIDADES, PRINCIPIOS Y VALORES DEL ASESOR.
 POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO INSTITUCIONAL: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, CONTENIDOS.
PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CARACTERÍSTICAS
PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA: CAPTACIÓN, COLOCACIÓN Y SERVICIOS, CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, MERCADO OBJETIVO, CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y BENEFICIOS, REQUISITOS, SEGURIDADES DEL PRODUCTO, TASAS Y TARIFAS.
MATEMÁTICA FINANCIERA: CONCEPTO, GENERALIDADES, INTERÉS SIMPLE, INTERÉS COMPUESTO, SISTEMAS DE AMORTIZACIÓN, APLICACIÓN A LOS PRODUCTOS DE CAPTACIÓN Y COLOCACIÓN
TASAS DE INTERÉS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CONVERSIÓN, PERIODICIDAD DEL COBRO, MODALIDADES, APLICACIÓN EN LOS PRODUCTOS FINANCIEROS
POLÍTICA CAMBIARIA VIGENTE: CONCEPTO, RELACIÓN CON LOS PRODUCTOS DE MONEDA EXTRANJERA
 MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS
 CANALES DE DISTRIBUCIÓN: CONCEPTO, TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN UTILIZADOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS
SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO: CONCEPTO, TIPOS, RELACIÓN EN EL PROCESO DE ASESORÍA.
SARLAFT: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO,
SARO: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO
SARI: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO
TÉCNICAS EN ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO: CONCEPTO, GENERALIDADES APLICADAS EN ASESORÍA.
TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN: HABILIDADES DE SINTONÍA DE LENGUAJE, CALIDAD DE VOZ Y VERBALES, PROTOCOLO Y ETIQUETA EMPRESARIAL.
TRABAJO EN EQUIPO: CONCEPTO, GENERALIDADES APLICADAS EN

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009204
Nombre de la actividad: DESCRIBIR DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271679
Nombre del resultado: APLICAR LA NORMATIVIDAD VIGENTE SOBRE EL SARLAFT, SARO Y SARI CUMPLIENDO CON LAS DISPOSICIONES LEGALES.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2852

Nombre de la competencia: PROCESAR DEPÓSITOS, PAGOS Y RETIROS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA DE ACUERDO A LAS NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES

Criterio de evaluación:
APLICA LA POLÍTICA INSTITUCIONAL EN ATENCIÓN AL PÚBLICO, CON BASE EN EL CÓDIGO DE ÉTICA DE LA ENTIDAD.
IDENTIFICA Y APLICA LOS ESTÁNDARES DE SERVICIOS SEGÚN LOS PROTOCOLOS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
APLICA LA NORMATIVIDAD DE SEGURIDAD PARA EL MANEJO DEL EFECTIVO CUMPLIENDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE LA ENTIDAD
IDENTIFICA LA AUTENTICIDAD DE LOS BILLETES CONFORME A LAS CARACTERÍSTICAS EMITIDAS POR EL BANCO EMISOR
ADMINISTRAR LOS TOPES DE EFECTIVO DE ACUERDO CON LA REGLAMENTACIÓN DE LA ENTIDAD FINANCIERA
LLEVAR A CABO LA APERTURA Y CIERRE DE LAS INSTALACIONES DE LA OFICINA CONFORME LAS NORMAS DE SEGURIDAD ESTABLECIDAS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
RESPONDER POR EL MANEJO DEL EFECTIVO Y FORMAS VALORADAS QUE SE ENCUENTREN EN LA BÓVEDA Y LLEVAR ACTUALIZADO EL LIBRO DE BÓVEDA DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR EL BANCO
REGISTRAR EN EL SISTEMA LAS OPERACIONES DE CAJA A RITMO DE VENTANILLA CUMPLIENDO CON LAS NORMAS DE LA ENTIDAD
CUSTODIAR LAS FORMAS VALORADAS ASIGNADAS CONFORME A LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES
REPORTAR A LAS INSTANCIAS PERTINENTES LAS INCONSISTENCIAS ENCONTRADAS EN LAS DIFERENTES OPERACIONES Y PROPONER SOLUCIONES DE ACUERDO CON LA COMPLEJIDAD DEL CASO.

Conocimiento del proceso:
INICIAR LA APERTURA DE OFICINA EN TERMINAL ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
MANEJAR EL APLICATIVO DEL SISTEMA FINANCIERO
ACTUALIZAR FECHAS EN EL APLICATIVO
VERIFICAR PROVISIÓN DE EFECTIVO ENTRE CAJEROS TENIENDO EN CUENTA LOS PROTOCOLOS INSTITUCIONALES
APLICAR LA NORMATIVIDAD DEL CÓDIGO DE ÉTICA SEGÚN LA POLÍTICA DE LA INSTITUCIÓN.
MANTENER RELACIONES INTERPERSONALES ASERTIVAS
VERIFICAR EL DILIGENCIAMIENTO DE LOS FORMULARIOS EFECTUADOS POR LOS CLIENTES
CONFIRMAR LA IDENTIDAD DEL TITULAR DE LA CUENTA PARA EFECTUAR LA OPERACIÓN
VERIFICAR EL EFECTIVO DE LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS
REALIZAR EL PROCESO PARA EL PAGO DE CHEQUES
REALIZAR EL REGISTRO DE ÓRDENES DE NO PAGO DE CHEQUES
REALIZAR PAGOS DE LAS OPERACIONES DE CAJA
UTILIZAR ESTÁNDARES REQUERIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA EN EL MANEJO DE OPERACIONES DE CAJA

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:
IDENTIFICAR CUPOS ESPECIALES DE SOBREGIRO, SOBRE-CANJE Y REMESAS NEGOCIADAS
ADMINISTRAR CONVENIOS FINANCIEROS
VERIFICAR EL REGISTRO DE LAS OPERACIONES DIARIAS
VERIFICAR LA AUTENTICIDAD Y EXACTITUD DE LAS CIFRAS REGISTRADAS EN LOS DOCUMENTOS Y EL EFECTIVO RECIBIDO
INTERPRETAR LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE TÍTULOS VALORES Y CHEQUE
REALIZAR EL CUADRE Y CIERRE CONTABLE
RECHAZAR LAS OPERACIONES QUE NO CUMPLAN CON LOS REGLAMENTOS DE LA INSTITUCIÓN
VERIFICAR LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS
CORREGIR LAS INCONSISTENCIAS GENERADAS EN EL REGISTRO DE LAS OPERACIONES
REGISTRAR LA OPERACIÓN EN MONEDA EXTRANJERA
REGISTRAR NOTAS DE FALTANTES O SOBRANTES
REALIZAR ARQUEOS DE EFECTIVO Y TÍTULOS VALORES
IDENTIFICAR LA AUTENTICIDAD DE LOS BILLETES
IDENTIFICAR LA CLASIFICACIÓN DE LOS BILLETES
REALIZAR EL CUADRE DE CAJEROS AUTOMÁTICOS
FAJAR LOS BILLETES SEGÚN LA DENOMINACIÓN
UTILIZAR EQUIPOS PARA VERIFICACIÓN Y CONTEO DEL EFECTIVO
CLASIFICAR TÍTULOS VALORES
APLICAR EL DEBIDO PROCESO EN LA REPOSICIÓN DE TÍTULOS VALORES
APLICAR PRUEBA DE AUTENTICIDAD EN TÍTULOS VALORES
VERIFICAR ENDOSOS
REALIZAR PROCESO DE VISACIÒN
DIFERENCIAR LAS OPERACIONES DERIVADAS DEL DINERO PLÁSTICO
IDENTIFICAR TIPOS DE OPERACIONES QUE SE REALIZAN POR MEDIOS ELECTRÓNICOS
GUARDAR EN LOS COFRES LA PAPELERÍA DE CONTROL
MANTENER EN FORMA SEGURA LAS HERRAMIENTAS DE TRABAJO: CLAVES, SELLOS, LLAVES
SITUAR EN DECEVAL Y DCV EN CUSTODIA LOS TÍTULOS VALORES DESMATERIALIZADOS
IDENTIFICAR LA APLICABILIDAD DE CADA TIPO DE SELLO
VERIFICAR LA AUTENTICIDAD Y EXACTITUD DE LAS CIFRAS REGISTRADAS EN LOS DOCUMENTOS Y EL EFECTIVO RECIBIDO.
MANTENER LOS TOPES ESTABLECIDOS DE EFECTIVO EN CAJA Y BÓVEDA
APLICAR NORMAS DE SEGURIDAD PARA EL RECIBO Y ENVÍO DE REMESAS
VERIFICAR EL ARQUEO DE EFECTIVO Y TÍTULOS VALORES CON LOS REGISTROS CONTABLES

Conocimiento del concepto:
CÓDIGOS TRANSACCIONALES: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS DEL APLICATIVO
DEPOSITO: CONCEPTO, NORMAS, PROCESOS
PAGOS Y RETIROS: CONCEPTO, NORMAS, PROCESOS
MEDIDAS DE SEGURIDAD EN EL USO DE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS Y ELEMENTOS DE TRABAJO: PROCESOS, NORMAS, CLASES
RECAUDOS Y CONVENIOS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNDAMENTOS, NORMAS
OPERACIONES DE CAJA: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES ,NORMAS VIGENTES
PROTOCOLOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE: COMPONENTES, MANEJO DE TIEMPOS DE ATENCIÓN Y RESPUESTA, FACULTADES Y ATRIBUCIONES

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto: COMPENSACIÓN Y CANJE: CÓDIGO, CLASES, FUNDAMENTOS, PROCEDIMIENTOS
CONCILIACIÓN: CONCEPTO, COMPONENTES, CLASES, PROCEDIMIENTOS
CONTABILIDAD BANCARIA: FUNDAMENTOS, ESTRUCTURA DEL PUC FINANCIERO, TIPOS DE TRANSACCIONES
CUADRE DE CAJA: NORMAS, PROCESO, CORRECCIÓN DE INCONSISTENCIAS
SEGURIDAD FINANCIERA: PROCESOS, NORMAS
BILLETES: CARACTERÍSTICAS, TIPOS , PROCEDIMIENTO DE FAJADO DE BILLETES, MANTENIMIENTO DE EFECTIVO EN VENTANILLA, EFECTIVO EN BÓVEDA, MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA LA CONSERVACIÓN DEL EFECTIVO
TÍTULOS VALORES: CLASIFICACIÓN, CARACTERÍSTICAS, AUTENTIFICACIÓN , NORMATIVIDAD VIGENTE, CIRCULACIÓN DE TÍTULOS VALORES,
MEDIOS PAGO ELECTRÓNICO: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, NORMAS DE MANEJO, TARIFAS
OUTSOURCING: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
CONSERVACIÓN Y CUSTODIA: CONCEPTO, MANUAL DE PROCESOS, NORMAS VIGENTES,
BIENES Y VALORES MOBILIARIOS: CONCEPTO
DECEVAL , DCV: CONCEPTOS, CARACTERÍSTICAS
HERRAMIENTAS DE TRABAJO: SELLOS, CLAVES, LLAVES: CARACTERÍSTICAS, NORMAS DE SEGURIDAD

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009204
Nombre de la actividad: DESCRIBIR DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271687
Nombre del resultado: REALIZAR PROCESOS PARA LA CLASIFICACIÓN DE EFECTIVO, TÍTULOS VALORES Y MEDIOS DE PAGO ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2911

Nombre de la competencia: APLICAR TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA.

Criterio de evaluación: IDENTIFICA EL FUNCIONAMIENTO DE LOS DISPOSITIVOS TECNOLÓGICOS UTILIZADOS EN LA UNIDAD DE NEGOCIO
UTILIZA CADA DISPOSITIVO TECNOLÓGICO CONFORME A LA NECESIDAD DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA
UTILIZA BUENAS PRÁCTICAS DE MANEJO DE LOS DISPOSITIVOS

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

TECNOLÓGICOS SEGÚN MANUALES TÉCNICOS
MANEJA FUNDAMENTOS BÁSICOS DE LAS APLICACIONES OFIMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CARGO
UTILIZA LA INTRANET PARA EL MANEJO DE INFORMACIÓN REQUERIDO PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES APLICANDO LOS PROTOCOLOS DE SEGURIDAD ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
MANEJA EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD FINANCIERA CONFORME CON LOS PROTOCOLOS TÉCNICOS Y DE SEGURIDAD DE LA ENTIDAD-SARI

Conocimiento del proceso:

IDENTIFICAR EL USO DE CADA DISPOSITIVO TECNOLÓGICO
APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANEJO DE CADA DISPOSITIVO
RECONOCER EL FUNCIONAMIENTOS DE LOS CAJEROS ELECTRÓNICOS Y AGILIZADORES DE OPERACIONES
MANEJAR HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS REQUERIDAS EN LA UNIDAD DE NEGOCIO
IDENTIFICAR PROCESOS A REALIZAR A TRAVÉS DE LA INTRANET
APROPIAR INFORMACIÓN INSTITUCIONAL A TRAVÉS DE LA INTRANET
MANTENER DISCRECIONALIDAD Y CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD FINANCIERA
APLICAR LOS PROCESOS DE SEGURIDAD REQUERIDOS EN EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN
APROPIAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN UTILIZADO EN LA ENTIDAD FINANCIERA
MANEJAR LOS APLICATIVOS DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD

Conocimiento del concepto:

EQUIPO DE COMPUTO: CONCEPTO, COMPONENTES Y FUNCIONES
ESCÁNER: CONCEPTO, FUNCIONES, APLICACIONES
LECTOR DE CÓDIGO DE BARRAS: CONCEPTO, FUNCIONES
LECTOR BIOMÉTRICO: CONCEPTO, FUNCIONES, COMPONENTES
CALCULADORAS MANUALES Y DIGITALES: DIFERENCIAS, APLICACIONES
PIN-PAD: CONCEPTO, FUNCIONES, PROCESOS
LECTO CLASIFICADORA: CONCEPTO, COMPONENTES, FUNCIONES, APLICACIONES
IMPRESORAS: CLASES, FUNCIONES,
DATAFONOS: CLASES, CARACTERÍSTICAS, FUNCIONAMIENTO
AGILIZADORES ELECTRÓNICOS: CONCEPTO, FUNCIONES
CONTADORES DE BILLETES: COMPONENTES, FUNCIONES
CAJERO ELECTRÓNICO: COMPONENTES, MANEJO, FUNCIONAMIENTO
TARJETAS INTELIGENTES: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
EXCEL: FUNDAMENTOS Y APLICACIONES
WORD: FUNDAMENTOS Y APLICACIONES
POWER POINT: FUNDAMENTOS Y APLICACIONES
ACCESS; CREACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE BASE DE DATOS
INTERNET: EXPLORADORES WEB, MÉTODOS DE BÚSQUEDA, CORREO ELECTRÓNICO
INTRANET: PROCEDIMIENTOS Y PROTOCOLOS
SISTEMA DE INFORMACIÓN: APLICATIVOS DE ENTIDADES FINANCIERAS, SOFTWARE LIBRES
BATCH: CONCEPTO Y FUNCIONES

Perfil del instructor:

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009204
Nombre de la actividad: DESCRIBIR DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271690
Nombre del resultado: ADMINISTRAR SISTEMAS DE INFORMACIÓN REQUERIDOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA UNIDAD DE NEGOCIO
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2838

Nombre de la competencia: DAR ASESORÍA COMERCIAL Y FINANCIERA QUE CONDUZCA A LA SATISFACCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS Y NECESIDADES REALES DEL

Criterio de evaluación:
IDENTIFICA LOS DIFERENTES ORGANISMOS Y GREMIOS NACIONALES E INTERNACIONALES SEGÚN EL SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO
IDENTIFICA LOS SECTORES DE RIESGO Y ORGANISMOS DE FINANCIAMIENTO ESPECIAL DE ACUERDO CON COBERTURA NACIONAL E INTERNACIONAL
IDENTIFICA EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS SEGÚN LA REGLAMENTACIÓN VIGENTE
DESARROLLA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.
MANEJA SIMULADORES FINANCIEROS DE ACUERDO A LAS CONDICIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO
UTILIZA LAS EQUIVALENCIAS DE TASAS DE INTERÉS CONFORME AL TIPO DE OPERACIÓN FINANCIERA
DIFERENCIA CLASES DE ACCIONES Y BONOS DE ACUERDO CON SU EMISOR
IDENTIFICA LOS SISTEMAS TRANSACCIONALES CONFORME AL MERCADO DE CAPITALES
CLASIFICA CLIENTES SEGÚN EL SEGMENTO DEL MERCADO
CLASIFICA LAS EMPRESAS DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD COLOMBIANA
DESARROLLA EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN EL PORTAFOLIO INSTITUCIONAL
IDENTIFICA LOS CLIENTES VINCULADOS Y POTENCIALES POR SEGMENTOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL
APLICA FASES EN EL MANEJO DE CONTACTOS DE ACUERDO CON EL ESTRATEGIA DE VENTA INSTITUCIONAL
MANEJA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN POLÍTICAS INSTITUCIONALES
DESCRIBE LA COMPOSICIÓN DE UN BALANCE GENERAL Y UN ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS DE ACUERDO CON PRINCIPIOS CONTABLES Y PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

ANALIZA LA NORMATIVIDAD PARA LA PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS CUMPLIENDO CON AL REGULACIÓN DE LOS ORGANISMOS DE VIGILANCIA Y CONTROL
DESCRIBE LOS COMPONENTES DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO OPERATIVO CONFORME A LA NORMATIVIDAD ESTABLECIDA
IDENTIFICA LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO DE TECNOLOGÍA INFORMÁTICA DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL
DESARROLLA PROCESOS COMUNICATIVOS ASERTIVOS SEGÚN PROTOCOLOS ESTABLECIDOS

Conocimiento del proceso:

INTERPRETAR POLÍTICAS Y NORMAS DEL SISTEMA FINANCIERO
DIFERENCIAR LAS FUNCIONES DE LAS ENTIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO
ESTABLECER EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS INTERNACIONALES IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DEL ESTATUTO ORGÁNICO DEL SISTEMA FINANCIERO- COLOMBIANO - E.O.S.F.C
IDENTIFICAR TIPOS DE MERCADOS
SELECCIONAR TÉCNICAS DE MERCADEO
IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO
MANEJAR CÁLCULOS DE INTERÉS SIMPLE Y COMPUESTO
CALCULAR EQUIVALENCIAS ENTRE TASAS DE INTERÉS
IDENTIFICAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA ENTIDAD FINANCIERA
DIFERENCIAR PORTAFOLIOS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA
APLICAR TASAS Y TARIFAS EN EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
MANEJAR SIMULADORES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS
IDENTIFICAR LOS SISTEMAS TRANSACCIONALES DE BONOS Y ACCIONES
ELABORAR SISTEMAS DE AMORTIZACIONES PARA OPERACIONES ACTIVAS
ESTRUCTURAR OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
IDENTIFICAR EL TIPO DE CLIENTE EN LA BASE DE DATOS
IDENTIFICAR REQUISITOS DE VINCULACIÓN DEL CLIENTE A LA ENTIDAD FINANCIERA
CLASIFICAR AL CLIENTE DE ACUERDO AL SEGMENTO DE LA ENTIDAD FINANCIERA
CALIFICAR AL CLIENTE PARA DETERMINAR NIVEL DE RIESGO COMERCIAL Y EN SARLAFT
IDENTIFICAR LAS FASES DEL PROCESO DE VENTA
ELABORAR UN PLAN DE CONTACTOS DE CLIENTES
REALIZAR VISITAS COMERCIALES APLICANDO POLÍTICAS DE SERVICIO
ESTABLECER LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES
APLICAR FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN
ESTABLECER FUNDAMENTOS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA EN EL PROCESO DE VENTA
MANEJAR OBJECIONES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES EN FORMA PROACTIVA
ESTRUCTURAR LA OFERTA INDIVIDUAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EL CLIENTE
INTERPRETAR LA INFORMACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA
INTERPRETAR CONCEPTOS ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO
INTERPRETAR CONCEPTOS DE INGRESOS, EGRESOS Y COSTOS
ESTABLECER LA CAPACIDAD DE LIQUIDEZ DEL CLIENTE
VERIFICAR EL BALANCE FISCAL Y COMERCIAL
IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE LA LISTA CLINTON
IDENTIFICAR OPERACIONES INUSUALES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES
REPORTAR OPERACIONES SOSPECHOSAS EFECTUADAS POR LOS CLIENTES
IDENTIFICAR BASES Y LINEAMIENTOS PARA EL DESARROLLO DEL SISTEMA

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:
RIESGO ADMINISTRATIVO
IDENTIFICAR LA ESTRUCTURA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN
ASEGURAR EL CUMPLIMIENTO DE NORMAS INTERNAS Y EXTERNAS
PREVENIR Y RESOLVER CONFLICTOS DE INTERÉS EN LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN EN LAS ETAPAS DEL SARO
APROPIAR LA CULTURA DEL RIESGO CON COMPONENTES ÉTICOS
APLICAR TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO.
SELECCIONAR CANALES DE COMUNICACIÓN.
APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

Conocimiento del concepto:
SISTEMA FINANCIERO: CONCEPTO, FUNCIONES, ESTRUCTURA, ENTIDADES QUE LO CONFORMAN, ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES, NORMATIVIDAD FINANCIERA
ENTIDADES FINANCIERAS: CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
ORGANISMOS MULTILATERALES DE CRÉDITO: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
ORGANISMOS GUBERNAMENTALES DE POLÍTICA Y ASESORÍA: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
NORMAS INTERNACIONALES DE COMERCIO EXTERIOR
NORMAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL
EMPRESA: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CONSTITUCIÓN, LEGALIZACIÓN
NORMATIVIDAD COLOMBIANA: GENERALIDADES DE EMPRESA EN EL CÓDIGO DE COMERCIO
CONTABILIDAD BÁSICA: FUNDAMENTOS, CLASIFICACIÓN Y NATURALEZA DE LAS PRINCIPALES CUENTAS
ESTADO DE RESULTADOS: ESTRUCTURA, GENERALIDADES
BALANCE GENERAL: ESTRUCTURA, GENERALIDADES
FLUJOS DE EFECTIVO: ESTRUCTURA, GENERALIDADES, FUENTE Y USOS
IMPUESTOS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, IDENTIFICAR CLIENTES CON OBLIGACIONESTRIBUTARIAS
ANÁLISIS FINANCIERO BÁSICO: CONCEPTO, TÉCNICAS Y APLICACIÓN EN EL PROCESO DE ASESORÍA.
FUNDAMENTOS DE VENTAS: CONCEPTO, CICLOS DEL PROCESO DE LA VENTA, TÉCNICAS DE VENTAS EN ASESORÍA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.
FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN: CONCEPTO, GENERALIDADES DE LA NEGOCIACIÓN EN N EL PROCESO DE ASESORÍA.
MERCADEO: CONCEPTO, TIPOS, ESTRATEGIAS Y SEGMENTACIÓN.
PERFIL DEL ASESOR COMERCIAL: CARACTERÍSTICAS, CUALIDADES, PRINCIPIOS Y VALORES DEL ASESOR.
 POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO INSTITUCIONAL: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, CONTENIDOS.
PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CARACTERÍSTICAS
PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA: CAPTACIÓN, COLOCACIÓN Y SERVICIOS, CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, MERCADO OBJETIVO, CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y BENEFICIOS, REQUISITOS, SEGURIDADES DEL PRODUCTO, TASAS Y TARIFAS.
MATEMÁTICA FINANCIERA: CONCEPTO, GENERALIDADES, INTERÉS SIMPLE, INTERÉS COMPUESTO, SISTEMAS DE AMORTIZACIÓN, APLICACIÓN A LOS PRODUCTOS DE CAPTACIÓN Y COLOCACIÓN
TASAS DE INTERÉS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CONVERSIÓN, PERIODICIDAD DEL COBRO, MODALIDADES, APLICACIÓN EN LOS

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto: POLÍTICA CAMBIARIA VIGENTE: CONCEPTO, RELACIÓN CON LOS PRODUCTOS DE MONEDA EXTRANJERA
 MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS
 CANALES DE DISTRIBUCIÓN: CONCEPTO, TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN UTILIZADOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS
SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO: CONCEPTO, TIPOS, RELACIÓN EN EL PROCESO DE ASESORÍA.
SARLAFT: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO,
SARO: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO
SARI: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO
TÉCNICAS EN ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO: CONCEPTO, GENERALIDADES APLICADAS EN ASESORÍA.
TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN: HABILIDADES DE SINTONÍA DE LENGUAJE, CALIDAD DE VOZ Y VERBALES, PROTOCOLO Y ETIQUETA EMPRESARIAL.
TRABAJO EN EQUIPO: CONCEPTO, GENERALIDADES APLICADAS EN ASESORÍA.

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009204
Nombre de la actividad: DESCRIBIR DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 273557
Nombre del resultado: REALIZAR SEGMENTACION DE MERCADO DEL SECTOR FINANCIERO SEGUN POLITICA INSTITUCIONAL Y CARACTERISTICAS DEL ENTORNO
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 1

Nombre de la competencia: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

Criterio de evaluación: Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según principios y valores universales.
Analiza de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas según los requerimientos de los contextos productivos y sociales.
Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales.
Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

resolución de problemas según la demanda del contexto social y productivo.
Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal según los requerimientos del proceso formativo.
Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva según los requerimientos de los contextos sociales y productivos.
Armoniza los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo según normas de convivencia.
Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida.
Vivencia su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral según competencias ciudadanas.
Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según protocolos y normas de convivencia institucional.
Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo de acuerdo con las competencias ciudadanas.
Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.
Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales.
Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según la naturaleza del problema.
Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales.
Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales.
Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos.
Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental.
Aplica los test de condición física según técnicas de medición.
Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico.
Elabora el plan de acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico
Diagnóstica los riesgos ergonómicos y psicosociales de su desempeño laboral según normas de salud ocupacional.
Selecciona las técnicas de cultura física para prevenir riesgos ergonómicos y psicosociales según naturaleza y complejidad del desempeño laboral.
Implementa técnicas de cultura física para la prevención de riesgos ergonómicos y psicosociales teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.
Valora el impacto de la cultura física en el mejoramiento de la calidad de vida y su efecto en el entorno familiar social y productivo teniendo en cuenta su proyecto de vida.
Implementa estrategias que le permitan liderar actividades físicas deportivas y culturales en contexto social y productivo teniendo en cuenta las competencias ciudadanas.
Participa en actividades que requieren coordinación motriz fina y gruesa de forma individual y grupal teniendo en cuenta la naturaleza y complejidad del desempeño laboral.
Aplica técnicas y procedimientos orientados al perfeccionamiento de la psicomotricidad frente a los requerimientos de su desempeño laboral.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

Conocimiento del proceso:

Establecer relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad.
Analizar de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas.
Argumentar y acoger los criterios que contribuyen a la resolución de problemas
Proponer alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas
Desarrollar actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal
Abordar procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva en contextos sociales y productivos.
Armonizar los componentes racionales y emocionales en el desarrollo de los procesos de trabajo colectivo.
Identificar e integrar los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida.
Vivenciar su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral y sustentable.
Facilitar los procesos de comunicación entre los miembros de la comunidad educativa.
Establecer procesos comunicativos asertivos que posibiliten la convivencia en los contextos social y productivo
Resolver conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad.
Establecer acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas.
Aportar elementos para la construcción colectiva del conocimiento
Optimizar los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas.
Contribuir en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral.
Disponer los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos.
Mantener limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas
Diligenciar la ficha antropométrica según las técnicas de valoración.
Registrar los resultados del test de acuerdo con los formatos establecidos.
Analizar los resultados del test de acuerdo con los baremos.
Interpretar métodos de entrenamiento físico según sistemas establecidos.
Definir los tiempos de aplicación de cada ejercicio según los resultados del test.
Determinar el número de series y repeticiones de cada ejercicio según el resultado del test.
Establecer los tiempos de pausas de acuerdo a los métodos de entrenamiento.
Interpretar las cargas de trabajo ergonómicas y psicosociales según la naturaleza del desempeño laboral
Determinar los ejercicios específicos para la prevención del riesgo ergonómico y psicosocial.
Seleccionar los elementos, materiales, equipos e implementos según el plan de acondicionamiento físico.
Aplicar el plan de acondicionamiento físico según el diagnóstico establecido.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:

Analizar las ventajas de la actividad física en la dimensión Biopsicosocial según su criterio.
Interpretar los beneficios que se adquieren para su rendimiento en el desempeño laboral.
Organizar actividades orientadas al desarrollo de programas recreodeportivos según las necesidades de su entorno.
Ejecutar e integrar acciones encaminadas a la promoción y participación en los eventos de acuerdo con las políticas de bienestar.
Identificar las técnicas de coordinación motriz fina y gruesa relacionadas para el desarrollo de las competencias definidas en su perfil ocupacional.
Seleccionar técnicas que le permitan potencializar su capacidad de reacción mental, y mejorar sus destrezas motoras según la naturaleza propia del entorno laboral.
Valorar las técnicas y procedimientos necesarios para lograr su desempeño psicomotriz de acuerdo con el área ocupacional.
Implementar las técnicas y procedimientos para lograr mayor productividad en su desempeño laboral.

Conocimiento del concepto:

- Relaciones interpersonales: Conceptos, tipología.
- Sociedad y Cultura: Concepto, relaciones
- Conceptos de:
- Libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad
- Alteridad
- Dignidad humana
- Derechos Humanos
- Principios y Valores éticos universales
- Normas de convivencia
- Constitución Política de Colombia
- Criticidad
- Pensamiento creativo
- Inteligencias múltiples
- Formulación y Resolución de problemas
- Procesos de Interpretación, Argumentación y Proposición.
- Objetividad-Subjetividad-Intersubjetividad
- Toma de decisiones
- Asertividad

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto:

- Lógica
- Coherencia
- Autonomía
- Desarrollo Humano Integral
- Motivación y Auto aprendizaje
- Trabajo en Equipo
- Racionalidad
- Inteligencia Emocional
- Entorno y Contexto
- Conocimiento de sí mismo
- Proyecto de Vida
- Resiliencia
- Comunicación: Concepto, proceso, componentes y funciones
- Comunicación Verbal
- Comunicación No Verbal Kinésica
- Comunicación No Verbal Proxémica
- Comunicación No Verbal Paralinguística
- Convivencia
- Empatía
- Resolución de Conflictos
- Conocimiento: Concepto, tipologías
- Conocimiento Científico
- Recurso renovables y no renovables
- Conceptos: Ecología, Medio Ambiente.
- Desarrollo Sostenible
- Normatividad Ambiental
- Utilización de Tecnologías más Limpias

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto:

· Problemáticas Urbanas

· Desarrollo a Escala Humana

Conceptos de público y privado
Ficha antropométrica: definición, características, clasificación, aplicaciones, tipos.
Técnicas de valoración: definición, tipos, características , selección, aplicación, formulas, baremos, índices
Test: Definición, clases, características, aplicaciones.
· Formatos: Clases, Características, Técnicas de diligenciamiento.

Baremos: Definición, Clases, Características, Interpretación.
Métodos de entrenamiento físico: Definiciones, Clasificación, Características y Aplicación.
Sistemas: Definición, características, aplicación, clasificación.
Series: Definición, Aplicación, Clases
Repetición: Definición y aplicación
Ejercicio: Definición, Clases, Tiempos de aplicación, Condición, Características, Beneficios.
Cargas de trabajo: Definición, Función, Aplicación, Riesgos, Clasificación. Manejo.
Ergonomía: Definición, Función, Clasificación, Limitantes, Beneficios, Estándares.
Riesgo ergonómico: Definición, características, manejo, medición, análisis
Riesgo Psicosocial: Definición, Características, Manejo, Medición, Análisis.
Desempeño laboral: Definición, Duración, Cuidados, Clasificación.
Prevención de riesgos ocupacionales: Concepto, Beneficios.
Actividad física: definición ,características, componentes, ventajas
Biopsicosocial: definición, dimensión, aplicación, características. Desarrollo.
Beneficios: definición, características, clases, ventajas.
Rendimiento laboral: definición, aplicación, características, desarrollo, requerimientos.
Motricidad: definición, clasificación, aplicación, teorías, características, métodos, beneficios, desarrollo.
Programas deportivos: definición, clasificación, aplicación, estrategias de desarrollo, objetivos, clases, requerimientos, ventajas y desventajas.
Recreación: definición, clases, métodos, aplicaciones, estrategias, características.
Integrar: definición, métodos, beneficios, características.
Bienestar laboral: definición, clasificación, alcances, estrategias de desarrollo, cobertura, requerimientos.
Competencias laborales: definición, características, desarrollo y requerimientos.
Reacción Mental: definición, características, desarrollo, técnicas, métodos, teorías, características.
Destreza motora: definición, características, desarrollo, técnicas, ventajas, aplicaciones.
Entorno laboral: definición, descripción, función, características, procedimientos, requerimientos.
Psicomotricidad: definición, clases, técnicas y procedimientos.
Productividad laboral: definición, características, indicadores, test de valoración, ventajas, desventajas.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Perfil del instructor:

Requisitos Académicos:

Para el desarrollo integral de esta competencia se requiere la participación de diferentes profesionales asociados a perfiles académicos relacionados con los resultados de aprendizajes específicos, así:

· Opción 1: Certificación en formación basada en competencias laborales y/o en aprendizaje por proyectos o relacionadas.

Opción 2: Profesional que tenga competencias humanísticas y formación en Ciencias Humanas.

· Profesional educación física, recreación y deportes.

· Profesional ciencias de la salud ocupacional.

Experiencia Laboral:

Tener experiencia mínima en procesos de formación o actividades laborales de 2 años en el área de desarrollo humano con el enfoque basado en competencias laborales.

Competencias:

Gestionar procesos de desarrollo humano según las particularidades de los contextos sociales y productivos.
Interactuar idóneamente consigo mismo con los demás y con la naturaleza según los contextos sociales y productivos.
Promover el desarrollo de las actividades físicas que posibiliten el desempeño laboral seguro y eficaz, un estilo de vida saludable y el mejoramiento de la calidad de vida.

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009205
Nombre de la actividad: ADAPTAR EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PERSONALIZADOS.
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Código del resultado: 271615
Nombre del resultado: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES EN SU ESTILO DE VIDA PARA GARANTIZAR LA PREVENCIÓN DE RIESGOS OCUPACIONALES DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE SU CONDICIÓN FÍSICA INDIVIDUAL Y LA NATURALEZA Y COMPLEJIDAD DE SU DESEMPEÑO LABORAL.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271626
Nombre del resultado: INTERACTUAR EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES EN FUNCIÓN DE LOS PRINCIPIOS Y VALORES UNIVERSALES.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 5719

Nombre de la competencia: VINCULAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS NORMAS INTERNAS Y EXTERNAS ESTABLECIDAS

Criterio de evaluación:
APLICA LOS PASOS A SEGUIR EN LA RECEPCIÓN DE TODOS LOS DOCUMENTOS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO.
IDENTIFICA LOS PROCESOS DE TRÁMITE Y LAS INSTANCIAS DECISORIAS SEGÚN LAS SOLICITUDES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES Y USUARIOS.
VERIFICA LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA POR EL CLIENTE DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE LAS NORMAS INSTITUCIONALES
APLICA LAS NORMAS INSTITUCIONALES PARA CONTROL Y PREVENCIÓN SEGÚN EL SARLAFT Y CENTRALES DE RIESGO
IDENTIFICA LAS FUNCIONES DE LOS DIFERENTES CENTROS DE OPERACIÓN DE ACUERDO CON LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
APLICA LAS NORMAS DE SEGURIDAD PARA LA ENTREGA DE TARJETAS DEBITO, CRÉDITOS Y CHEQUERA S DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA INSTITUCIÓN
APLICA LOS PASOS A SEGUIR EN LA APERTURA DE LOS PRODUCTOS DE CAPTACIÓN Y COLOCACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
APLICA LOS ESTÁNDARES DE SERVICIOS CONFORME A LOS LINEAMIENTOS DE CALIDAD DE LA INSTITUCIÓN
APLICA NORMATIVIDAD EN OPERACIONES DE MONEDA EXTRANJERA DE ACUERDO CON EL RÉGIMEN CAMBIARIO
LIQUIDA LAS DIFERENTES MODALIDADES DE CRÉDITO DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE
APLICA LOS PROCEDIMIENTOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS APLICANDO LAS NORMAS LEGALES VIGENTES

Conocimiento del proceso:
INTERPRETAR Y APLICAR LAS NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES PARA EL MANEJO DE CADA PRODUCTO O SERVICIO.
VERIFICAR LA INFORMACIÓN COMERCIAL, JURÍDICA Y FINANCIERA DEL CLIENTE

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:
RADICAR LAS SOLICITUDES APLICANDO LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.
REMITIR LA DOCUMENTACIÓN A LA INSTANCIA CORRESPONDIENTE
MANEJAR EL APLICATIVO DE LAS ENTIDAD FINANCIERA
APLICAR TÉCNICAS DE RELACIONES INTERPERSONALES
APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA
VERIFICAR EL DILIGENCIAMIENTO DE LOS FORMATOS INSTITUCIONALES
DIFERENCIAR TIPOS DE DOCUMENTACIÓN
APLICAR NORMAS DE SEGURIDAD , CONFIABILIDAD Y CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN
COMUNICAR LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES AL CLIENTE DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS
REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS
REALIZAR CONTROLES OPERATIVOS EN EL PROCESO DE RECEPCIÓN Y TRAMITE DE DOCUMENTOS
APLICAR LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL TRÁMITE DE LOS DOCUMENTOS
DILIGENCIAR PAPELERÍA REQUERIDA POR LA ENTIDAD FINANCIERA
COMUNICAR AL CLIENTE REQUERIMIENTOS Y DECISIONES TOMADAS POR LA ENTIDAD
REGISTRAR LAS CONDICIONES DE MANEJO DE LOS PRODUCTOS DE CAPTACIÓN
REGISTRAR FIRMAS DEL TITULAR O TITULARES DEL PRODUCTO
REGISTRAR LAS HUELLAS DACTILARES DEL CLIENTE
REALIZAR ASIGNACIÓN DE NÚMERO DE CUENTA
ENTREGAR MEDIOS MAGNÉTICOS, CHEQUERAS Y TALONARIOS SEGÚN PRODUCTO
CREAR CARPETA CON DOCUMENTACIÓN DEL CLIENTE
DIFERENCIAR PRODUCTOS DE CAPTACIÓN DE MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA
APLICAR NORMAS DE SEGURIDAD ESTABLECIDAS POR LA ENTIDAD
DILIGENCIAR TÍTULOS VALORES
VERIFICAR LA DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA EL CRÉDITO
IDENTIFICAR LAS DIFERENTES LÍNEAS DE CRÉDITO
IDENTIFICAR LOS ELEMENTOS QUE COMPONEN UNA OPERACIÓN DE CRÉDITO
IDENTIFICAR LOS TIPOS, PASOS Y NORMAS PARA LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS
REALIZAR LIQUIDACIÓN DE CRÉDITOS
DILIGENCIAR PAGARES
DILIGENCIAR FORMATOS DE SOLICITUD DE PÓLIZAS DE SEGUROS
REALIZAR COBROS CORRESPONDIENTES A ESTUDIO DE CRÉDITO
REMITIR DOCUMENTACIÓN PARA VALORACIÓN JURÍDICA
TRAMITAR LA INFORMACIÓN ANTE CENTRALES DE CRÉDITO
LIQUIDAR TARIFAS Y COMISIONES POR MODALIDADES DE GARANTÍAS
LIQUIDAR TARIFAS Y COMISIONES PARA OPERACIONES EN MONEDA EXTRANJERA
MANEJAR TASAS DE INTERÉS INTERNACIONALES
MANEJAR LOS ARCHIVOS DE LA DOCUMENTACIÓN DEL CLIENTE
APLICAR LA NORMATIVIDAD VIGENTE PARA TRAMITE DE SERVICIOS FINANCIEROS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA
ORIENTAR AL CLIENTE EN EL INGRESO Y DILIGENCIAMIENTO DE LOS

Conocimiento del concepto:
PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS: NORMATIVIDAD, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS , APLICACIONES
LISTAS DE CHEQUEO O VERIFICACIÓN: COMPONENTES, ESTRUCTURA

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto:

NORMAS DE SEGURIDAD PARA EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN: CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES
CONTROLES DE RIESGO: CONCEPTO, FUNDAMENTOS
ESTÁNDARES DE SERVICIO DE LA ENTIDAD: COMPONENTES
SISTEMAS DE INFORMACIÓN FINANCIEROS: ESTRUCTURA, COMPONENTES
COMUNICACIÓN: TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN
GESTIÓN DOCUMENTAL: FUNDAMENTOS, COMPONENTES ,MODELO DE ACTUACIÓN COMERCIAL MAC
DOCUMENTACIÓN: CLASES, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES, NORMAS
SISTEMAS DE SEGURIDAD DOCUMENTAL: COMPONENTES
GARANTÍAS: CONCEPTOS, TIPOS, NORMAS
CÓDIGO DE BUEN GOBIERNO: COMPONENTES
.PRODUCTOS DE CAPTACIÓN EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA: NORMAS, PROCEDIMIENTOS Y DOCUMENTACIÓN REQUERIDA POR LA ENTIDAD FINANCIERA
GRAFOLOGÍA: FUNDAMENTOS
DACTILOSCOPIA: FUNDAMENTOS, PROCESO DE TOMA DE HUELLA
DOCUMENTO DE ENTIDAD: MEDIDAS DE SEGURIDAD, COMPONENTES LEGALES
MECANISMOS DE SEGURIDAD INFORMÁTICA: POLÍTICAS, ESTÁNDARES Y PROCEDIMIENTOS
PROCEDIMIENTOS DE CONTINGENCIA Y BACKUPS
SISTEMAS DE AUTENTIFICACIÓN: COMPONENTES, CONTRASEÑAS
MEDIOS DE MANEJO: PROCESOS DE ENTREGA, CARACTERÍSTICAS, SEGURIDADES
CRÉDITOS: MODALIDADES, REQUERIMIENTOS, CONDICIONES, TASAS, PROCESOS, NORMAS Y PROCEDIMIENTOS, CONVENIOS
POLÍTICA DE CRÉDITO: CONCEPTO, FUNDAMENTOS
PAGARES: CARACTERÍSTICAS, PROCESO DE DILIGENCIAMIENTO, FUNDAMENTOS LEGALES
GARANTÍAS: CONCEPTO, CLASES, PROCEDIMIENTOS DE CONSTITUCIÓN
PÓLIZAS DE SEGUROS: CONCEPTO, CLASES, CARACTERÍSTICAS
MONEDA EXTRANJERA: CRÉDITO DOCUMENTARIO, GIROS FINANCIADOS,
SERVICIOS FINANCIEROS: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES
DIVISAS: COMPRA Y VENTA, NORMAS
RÉGIMEN CAMBIARIO: CARACTERÍSTICAS, FUNDAMENTOS
GIROS DIRECTOS: CONCEPTO, COMPONENTES
COBRANZA DOCUMENTARIA: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
AVALES Y GARANTÍAS EN MONEDA EXTRANJERA: CARACTERÍSTICAS, FUNDAMENTOS
MONEDA LEGAL: DEPÓSITOS JUDICIALES, PAGOS Y CONSIGNACIONES, CONVENIOS DE RECAUDO Y PAGO, DOMICILIACIÓN DE NOMINA, PAGO PLANILLA INTEGRADA ASISTIDA, BANCA VIRTUAL, GIROS Y REMESAS NACIONALES, TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA

Perfil del instructor:

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009205
Nombre de la actividad: ADAPTAR EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PERSONALIZADOS.
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271655
Nombre del resultado: REALIZAR LOS PROCESOS REQUERIDOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LOS PRODUCTOS DE CAPTACIÓN EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD DE LA ENTIDAD.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271657
Nombre del resultado: TRAMITAR LA DOCUMENTACIÓN SUMINISTRADA POR EL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS NORMAS INSTITUCIONALES.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2840

Nombre de la competencia: FIDELIZAR AL CLIENTE INCREMENTADO LOS VÍNCULOS COMERCIALES Y LOGRANDO LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES.

Criterio de evaluación: ANALIZA LOS PROCESOS DE RECEPCIÓN, PROCESAMIENTO Y SUMINISTRO OPORTUNO DE LA INFORMACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA SEGÚN REQUERIMIENTOS DE LA ENTIDAD.
EVALÚA LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE DE ACUERDO CON SUS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS
CUMPLE CON LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS CON EL CLIENTE CUMPLIENDO CON EL PROTOCOLO COMERCIAL
ANALIZA LOS PASOS A SEGUIR EN UNA VISITA COMERCIAL DE MANTENIMIENTO, DE ACUERDO A PAUTAS SEÑALADAS EN LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA INSTITUCIÓN.
DESARROLLA PROCESOS DE POST-VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN EL PORTAFOLIO DE LA ENTIDAD
APLICA TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LA CLASES DE NEGOCIO A REALIZAR
SELECCIONA LOS RECURSOS LOGÍSTICOS SEGÚN LA ESTRATEGIA DE SERVICIO AL CLIENTE
DESARROLLA ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE
EJECUTA LA PROGRAMACIÓN DE ACUERDO CON LA AGENDA COMERCIAL
ESTABLECE CONTACTOS CON CLIENTES POTENCIAL CONFORME A LOS

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

DATOS REFERIDOS
REALIZA PROSPECCIÓN DE CLIENTES DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE LA ENTIDADFINANCIERA
ESTABLECE RELACIONES INTERPERSONALES EN EL PROCESO DE ATENCIÓN AL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE PROTOCOLO INSTITUCIONAL
ATIENDE QUEJAS Y REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE CUMPLIENDO CON LOS TIEMPOS ESTABLECIDOS PARA LA RESPUESTA
IDENTIFICA LOS PROCESOS DE RECEPCIÓN Y PROCESAMIENTO OPORTUNO DE LA NUEVA INFORMACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA CONFORME A LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES

Conocimiento del proceso:

ELABORAR EL PLAN DE CONTACTOS
ACTUALIZAR LA INFORMACIÓN DEL CLIENTE EN LA BASES DE DATOS
EVALUAR LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR EL CLIENTE
PREPARAR VISITAS DE MANTENIMIENTO A LOS CLIENTES
IDENTIFICAR LAS PROYECCIONES DEL SECTOR ECONÓMICO
MINIMIZAR EL RIESGO DE NEGOCIACIÓN EN LAS SOLICITUDES DEL CLIENTE
APLICAR ESTRATEGIAS DE MARKETING RELACIONAL
APLICAR PROTOCOLO EMPRESARIAL Y ETIQUETA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE
PREPARAR LA AGENDA COMERCIAL
APLICAR POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO
DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DEL MERCADO COMERCIAL Y FINANCIERO DE LA ZONA DE INFLUENCIA
DESARROLLAR ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN
EVALUAR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE
PRESTAR AL CLIENTE ATENCIÓN PERSONALIZADA
ATENDER LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES
IDENTIFICAR CLIENTES POTENCIALES
UTILIZAR FUENTES DE INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR LOS CLIENTES
IDENTIFICAR EXPECTATIVAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES
PARTICIPAR EN FERIAS Y EVENTOS PROMOCIONALES
IDENTIFICAR CONTACTOS DE CLIENTES POTENCIALES POR TELE-MERCADEO
IDENTIFICAR LA SITUACIÓN
VERIFICAR SITUACIÓN ECONÓMICA DE LOS CLIENTES
IDENTIFICAR COMPORTAMIENTOS DEL SECTOR PRODUCTIVO
IDENTIFICAR Y APLICAR LA POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO DE LA INSTITUCIÓN
EVALUAR Y MINIMIZAR EL RIESGO DE NEGOCIACIÓN EN LAS SOLICITUDES DEL CLIENTE
VERIFICAR CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS ADQUIRIDOS CON LOS CLIENTES.
ATENDER SUS RECLAMACIONES EN TIEMPOS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD.

Conocimiento del concepto:

PROCESO DE VENTA: POST-VENTA: FASES, ESTRATEGIAS, TÉCNICAS
ESTRATEGIA: CONCEPTO
TÉCNICAS: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
TÁCTICA: CONCEPTO
FUENTES DE INFORMACIÓN: PRIMARIAS, SECUNDARIAS
ESTADÍSTICA: CONCEPTO BÁSICOS
PLAN DE CONTACTOS: CONCEPTO, FASES
ANÁLISIS ECONÓMICO: PRINCIPIOS BÁSICOS

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto: RIESGO: CONCEPTO, FUNDAMENTOS
MARKETING RELACIONAL: FUNDAMENTOS
AGENDA COMERCIAL: COMPONENTES
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN: CONCEPTO, FUNDAMENTOS,
INNOVACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS : CONCEPTO, FUNDAMENTOS
PROTOCOLOS DE COMERCIALIZACIÓN: FASES
COMUNICACIÓN: TÉCNICAS, ESTRATEGIAS
POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO INSTITUCIONAL: FUNDAMENTOS
MERCADEO: COMPONENTES DEL MERCADO COMERCIAL Y FINANCIERO DE LA ZONA DE INFLUENCIA, ESTRATEGIAS, TELE-MERCADEO, PRECIO, PRODUCTO, PUBLICIDAD
REFERIDOS: CONCEPTO, CLASES, CARACTERÍSTICAS
CLIENTE POTENCIAL: CONCEPTO, TIPOS
PLANES DE NEGOCIO: FUNDAMENTOS

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009205
Nombre de la actividad: ADAPTAR EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PERSONALIZADOS.
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271664
Nombre del resultado: CONSOLIDAR LAS RELACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS CON EL CLIENTE PARA GENERACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS INSTITUCIONALES.
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 3226

Nombre de la competencia: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

Criterio de evaluación: - Interpreta un texto sencillo y puede construir un mapa conceptual basado en el mismo.
- Pronuncia adecuadamente el vocabulario y modismos básicos del idioma
- Sostiene conversaciones con vocabulario básico y técnico aprendido.
- Estructura adecuadamente una opinión sobre un tema conocido de su especialidad.
- Elabora resúmenes cortos sobre textos sencillos, y con contenido técnico.
- Escribe o presenta descripciones de sí mismo, su profesión y su entorno.
- Plantea y responde preguntas sobre sí mismo.

Conocimiento del proceso: - Reconocer palabras y expresiones muy básicas que se usan habitualmente relativas a si mismo y a su entorno.
- Reconocer vocabulario técnico básico.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:

- Participar en una conversación de forma sencilla si el interlocutor está dispuesto a repetir lo que ha dicho o a usar un vocabulario básico, y a reformular lo que ha intentado decir.
- Utilizar expresiones y frases sencillas para describir su entorno y relacionarse en su sitio de práctica o trabajo.
- Escribir postales cortas y sencillas y anuncios cortos.
- Llenar formularios o registros con datos personales.
- Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico.
- Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.
- Obtener información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.
- Obtener vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.
- Interactuar en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.
- Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves,
- Describir con términos sencillos su entorno y entablar conversaciones cortas, utilizando una serie de expresiones y frases en inglés general y técnico.
- Escribir notas y mensajes breves y sencillos relativos a sus necesidades inmediatas, mediante la utilización de un vocabulario básico de inglés general y técnico.

Conocimiento del concepto:

* About me: Adquisición de mayor habilidad comunicativa utilizando el lenguaje introductivo. Cómo presentarse presentarse y responder preguntas personales.
- Be affirmative. Yes/ No Questions, Contractions, Short Answers, Present Simple.
* My Day: Adquisición del lenguaje que se utiliza diariamente para hablar de ocupaciones y rutinas diarias.
- Articles, Negative, WH Questions who, what, Affirmative, Yes/No Questions, Verbs describring day to day activities,
* Supermarket and Clothes Shopping: Adquisición de lenguaje y vocabulario necesarios para hacer compras en un Súper Mercado, conocimiento de nombres de de alimentos y bebidas. Vocabulario sobre ropa, colores y meses del año.
- This/That/These/Those, Singular/Plural, There Is/There Are, comparative and superlative adjectives.
* Places: Vocabulario y habilidades comunicativas para trasladarse, visitar ciudades, solicitar información, desenvolverse en una ciudad.
- Comparatives, WH questions, Subject pronouns, Object pronouns, present progresive.
* Food and restaurant: Vocabulario y habilidades comunicativas para leer y comprender la carta, hacer preguntas, ordenar o sugerir un plato, pedir la cuenta.
- WH Questions, when, where, why, how, presente simple vs Presente Progresivo.
* Permission and request. Talking about ability.
- Modals for hability: can/can´t, Modals for permission and request: can/could, Countable and uncountable nous.
* Travel and transportaion: Vocabulario y expresiones relativas a viajes, transporte y desplazamiento.
- Past simple, Past of To Be, Past Simple vs Past Progressive.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Perfil del instructor:

Requisitos Académicos:
Profesional en Idiomas o Lenguas Modernas, con conocimiento del idioma inglés. Debe tener y demostrar mediante examen internacional acreditado, un nivel mínimo de C1, de acuerdo al MCER.

Experiencia laboral:

Demostrar vinculación laboral mínimo de dos años, como docente en una institución educativa pública o privada, o en un instituto de enseñanza de lenguas.

Competencias:
- Formular y desarrollar proyectos
- Capacidad para trabajar en equipo
- Conocer el Marco Común Europeo de Referencia para la Enseñanza de una Segunda Lengua, y aplicar los criterios de conocimiento y evaluación de acuerdo a los niveles establecidos en esta norma.

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009205
Nombre de la actividad: ADAPTAR EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PERSONALIZADOS.
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271670
Nombre del resultado: LEER TEXTOS MUY BREVES Y SENCILLOS EN INGLÉS GENERAL Y TÉCNICO
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271672
Nombre del resultado: COMUNICARSE EN TAREAS SENCILLAS Y HABITUALES QUE REQUIEREN UN INTERCAMBIO SIMPLE Y DIRECTO DE INFORMACIÓN COTIDIANA Y TÉCNICA
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271673
Nombre del resultado: REALIZAR INTERCAMBIOS SOCIALES Y PRÁCTICOS MUY BREVES, CON UN VOCABULARIO SUFICIENTE PARA HACER UNA EXPOSICIÓN O MANTENER UNA CONVERSACIÓN SENCILLA SOBRE TEMAS TÉCNICOS
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2838

Nombre de la competencia: DAR ASESORÍA COMERCIAL Y FINANCIERA QUE CONDUZCA A LA SATISFACCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS Y NECESIDADES REALES DEL

Criterio de evaluación:
IDENTIFICA LOS DIFERENTES ORGANISMOS Y GREMIOS NACIONALES E INTERNACIONALES SEGÚN EL SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO
IDENTIFICA LOS SECTORES DE RIESGO Y ORGANISMOS DE FINANCIAMIENTO ESPECIAL DE ACUERDO CON COBERTURA NACIONAL E INTERNACIONAL
IDENTIFICA EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS SEGÚN LA REGLAMENTACIÓN VIGENTE
DESARROLLA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.
MANEJA SIMULADORES FINANCIEROS DE ACUERDO A LAS CONDICIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO
UTILIZA LAS EQUIVALENCIAS DE TASAS DE INTERÉS CONFORME AL TIPO DE OPERACIÓN FINANCIERA
DIFERENCIA CLASES DE ACCIONES Y BONOS DE ACUERDO CON SU EMISOR
IDENTIFICA LOS SISTEMAS TRANSACCIONALES CONFORME AL MERCADO DE CAPITALES
CLASIFICA CLIENTES SEGÚN EL SEGMENTO DEL MERCADO
CLASIFICA LAS EMPRESAS DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD COLOMBIANA
DESARROLLA EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN EL PORTAFOLIO INSTITUCIONAL
IDENTIFICA LOS CLIENTES VINCULADOS Y POTENCIALES POR SEGMENTOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL
APLICA FASES EN EL MANEJO DE CONTACTOS DE ACUERDO CON EL ESTRATEGIA DE VENTA INSTITUCIONAL
MANEJA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN POLÍTICAS INSTITUCIONALES
DESCRIBE LA COMPOSICIÓN DE UN BALANCE GENERAL Y UN ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS DE ACUERDO CON PRINCIPIOS CONTABLES Y PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES
ANALIZA LA NORMATIVIDAD PARA LA PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS CUMPLIENDO CON AL REGULACIÓN DE LOS ORGANISMOS DE VIGILANCIA Y CONTROL
DESCRIBE LOS COMPONENTES DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO OPERATIVO CONFORME A LA NORMATIVIDAD ESTABLECIDA
IDENTIFICA LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO DE TECNOLOGÍA INFORMÁTICA DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL
DESARROLLA PROCESOS COMUNICATIVOS ASERTIVOS SEGÚN PROTOCOLOS ESTABLECIDOS

Conocimiento del proceso:
INTERPRETAR POLÍTICAS Y NORMAS DEL SISTEMA FINANCIERO
DIFERENCIAR LAS FUNCIONES DE LAS ENTIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO
ESTABLECER EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS INTERNACIONALES IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DEL ESTATUTO ORGÁNICO DEL SISTEMA FINANCIERO- COLOMBIANO - E.O.S.F.C
IDENTIFICAR TIPOS DE MERCADOS
SELECCIONAR TÉCNICAS DE MERCADEO

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:

IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO
MANEJAR CÁLCULOS DE INTERÉS SIMPLE Y COMPUESTO
CALCULAR EQUIVALENCIAS ENTRE TASAS DE INTERÉS
IDENTIFICAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA ENTIDAD FINANCIERA
DIFERENCIAR PORTAFOLIOS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA
APLICAR TASAS Y TARIFAS EN EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
MANEJAR SIMULADORES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS
IDENTIFICAR LOS SISTEMAS TRANSACCIONALES DE BONOS Y ACCIONES
ELABORAR SISTEMAS DE AMORTIZACIONES PARA OPERACIONES ACTIVAS
ESTRUCTURAR OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
IDENTIFICAR EL TIPO DE CLIENTE EN LA BASE DE DATOS
IDENTIFICAR REQUISITOS DE VINCULACIÓN DEL CLIENTE A LA ENTIDAD FINANCIERA
CLASIFICAR AL CLIENTE DE ACUERDO AL SEGMENTO DE LA ENTIDAD FINANCIERA
CALIFICAR AL CLIENTE PARA DETERMINAR NIVEL DE RIESGO COMERCIAL Y EN SARLAFT
IDENTIFICAR LAS FASES DEL PROCESO DE VENTA
ELABORAR UN PLAN DE CONTACTOS DE CLIENTES
REALIZAR VISITAS COMERCIALES APLICANDO POLÍTICAS DE SERVICIO
ESTABLECER LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES
APLICAR FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN
ESTABLECER FUNDAMENTOS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA EN EL PROCESO DE VENTA
MANEJAR OBJECIONES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES EN FORMA PROACTIVA
ESTRUCTURAR LA OFERTA INDIVIDUAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EL CLIENTE
INTERPRETAR LA INFORMACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA
INTERPRETAR CONCEPTOS ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO
INTERPRETAR CONCEPTOS DE INGRESOS, EGRESOS Y COSTOS
ESTABLECER LA CAPACIDAD DE LIQUIDEZ DEL CLIENTE
VERIFICAR EL BALANCE FISCAL Y COMERCIAL
IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE LA LISTA CLINTON
IDENTIFICAR OPERACIONES INUSUALES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES
REPORTAR OPERACIONES SOSPECHOSAS EFECTUADAS POR LOS CLIENTES
IDENTIFICAR BASES Y LINEAMIENTOS PARA EL DESARROLLO DEL SISTEMA DEL RIESGO ADMINISTRATIVO
IDENTIFICAR LA ESTRUCTURA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN
ASEGURAR EL CUMPLIMIENTO DE NORMAS INTERNAS Y EXTERNAS
PREVENIR Y RESOLVER CONFLICTOS DE INTERÉS EN LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN EN LAS ETAPAS DEL SARO
APROPIAR LA CULTURA DEL RIESGO CON COMPONENTES ÉTICOS
APLICAR TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO.
SELECCIONAR CANALES DE COMUNICACIÓN.
APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

Conocimiento del concepto:

SISTEMA FINANCIERO: CONCEPTO, FUNCIONES, ESTRUCTURA, ENTIDADES QUE LO CONFORMAN, ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES, NORMATIVIDAD FINANCIERA
ENTIDADES FINANCIERAS: CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
ORGANISMOS MULTILATERALES DE CRÉDITO: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
ORGANISMOS GUBERNAMENTALES DE POLÍTICA Y ASESORÍA: CONCEPTO,

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto:

CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
NORMAS INTERNACIONALES DE COMERCIO EXTERIOR
NORMAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL
EMPRESA: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CONSTITUCIÓN, LEGALIZACIÓN
NORMATIVIDAD COLOMBIANA: GENERALIDADES DE EMPRESA EN EL CÓDIGO DE COMERCIO
CONTABILIDAD BÁSICA: FUNDAMENTOS, CLASIFICACIÓN Y NATURALEZA DE LAS PRINCIPALES CUENTAS
ESTADO DE RESULTADOS: ESTRUCTURA, GENERALIDADES
BALANCE GENERAL: ESTRUCTURA, GENERALIDADES
FLUJOS DE EFECTIVO: ESTRUCTURA, GENERALIDADES, FUENTE Y USOS
IMPUESTOS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, IDENTIFICAR CLIENTES CON OBLIGACIONESTRIBUTARIAS
ANÁLISIS FINANCIERO BÁSICO: CONCEPTO, TÉCNICAS Y APLICACIÓN EN EL PROCESO DE ASESORÍA.
FUNDAMENTOS DE VENTAS: CONCEPTO, CICLOS DEL PROCESO DE LA VENTA, TÉCNICAS DE VENTAS EN ASESORÍA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.
FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN: CONCEPTO, GENERALIDADES DE LA NEGOCIACIÓN EN N EL PROCESO DE ASESORÍA.
MERCADEO: CONCEPTO, TIPOS, ESTRATEGIAS Y SEGMENTACIÓN.
PERFIL DEL ASESOR COMERCIAL: CARACTERÍSTICAS, CUALIDADES, PRINCIPIOS Y VALORES DEL ASESOR.
 POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO INSTITUCIONAL: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, CONTENIDOS.
PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CARACTERÍSTICAS
PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA: CAPTACIÓN, COLOCACIÓN Y SERVICIOS, CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, MERCADO OBJETIVO, CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y BENEFICIOS, REQUISITOS, SEGURIDADES DEL PRODUCTO, TASAS Y TARIFAS.
MATEMÁTICA FINANCIERA: CONCEPTO, GENERALIDADES, INTERÉS SIMPLE, INTERÉS COMPUESTO, SISTEMAS DE AMORTIZACIÓN, APLICACIÓN A LOS PRODUCTOS DE CAPTACIÓN Y COLOCACIÓN
TASAS DE INTERÉS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CONVERSIÓN, PERIODICIDAD DEL COBRO, MODALIDADES, APLICACIÓN EN LOS PRODUCTOS FINANCIEROS
POLÍTICA CAMBIARIA VIGENTE: CONCEPTO, RELACIÓN CON LOS PRODUCTOS DE MONEDA EXTRANJERA
 MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS
 CANALES DE DISTRIBUCIÓN: CONCEPTO, TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN UTILIZADOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS
SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO: CONCEPTO, TIPOS, RELACIÓN EN EL PROCESO DE ASESORÍA.
SARLAFT: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO,
SARO: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO
SARI: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO
TÉCNICAS EN ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO: CONCEPTO, GENERALIDADES APLICADAS EN ASESORÍA.
TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN: HABILIDADES DE SINTONÍA DE LENGUAJE, CALIDAD DE VOZ Y VERBALES, PROTOCOLO Y ETIQUETA EMPRESARIAL.
TRABAJO EN EQUIPO: CONCEPTO, GENERALIDADES APLICADAS EN

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto:

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009205
Nombre de la actividad: ADAPTAR EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PERSONALIZADOS.
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271684
Nombre del resultado: APLICAR LA POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2852

Nombre de la competencia: PROCESAR DEPÓSITOS, PAGOS Y RETIROS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA DE ACUERDO A LAS NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES

Criterio de evaluación: APLICA LA POLÍTICA INSTITUCIONAL EN ATENCIÓN AL PÚBLICO, CON BASE EN EL CÓDIGO DE ÉTICA DE LA ENTIDAD.
IDENTIFICA Y APLICA LOS ESTÁNDARES DE SERVICIOS SEGÚN LOS PROTOCOLOS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
APLICA LA NORMATIVIDAD DE SEGURIDAD PARA EL MANEJO DEL EFECTIVO CUMPLIENDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE LA ENTIDAD
IDENTIFICA LA AUTENTICIDAD DE LOS BILLETES CONFORME A LAS CARACTERÍSTICAS EMITIDAS POR EL BANCO EMISOR
ADMINISTRAR LOS TOPES DE EFECTIVO DE ACUERDO CON LA REGLAMENTACIÓN DE LA ENTIDAD FINANCIERA
LLEVAR A CABO LA APERTURA Y CIERRE DE LAS INSTALACIONES DE LA OFICINA CONFORME LAS NORMAS DE SEGURIDAD ESTABLECIDAS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
RESPONDER POR EL MANEJO DEL EFECTIVO Y FORMAS VALORADAS QUE SE ENCUENTREN EN LA BÓVEDA Y LLEVAR ACTUALIZADO EL LIBRO DE BÓVEDA DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR EL BANCO
REGISTRAR EN EL SISTEMA LAS OPERACIONES DE CAJA A RITMO DE VENTANILLA CUMPLIENDO CON LAS NORMAS DE LA ENTIDAD
CUSTODIAR LAS FORMAS VALORADAS ASIGNADAS CONFORME A LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES
REPORTAR A LAS INSTANCIAS PERTINENTES LAS INCONSISTENCIAS ENCONTRADAS EN LAS DIFERENTES OPERACIONES Y PROPONER SOLUCIONES DE ACUERDO CON LA COMPLEJIDAD DEL CASO.

Conocimiento del proceso: INICIAR LA APERTURA DE OFICINA EN TERMINAL ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:

MANEJAR EL APLICATIVO DEL SISTEMA FINANCIERO
ACTUALIZAR FECHAS EN EL APLICATIVO
VERIFICAR PROVISIÓN DE EFECTIVO ENTRE CAJEROS TENIENDO EN CUENTA LOS PROTOCOLOS INSTITUCIONALES
APLICAR LA NORMATIVIDAD DEL CÓDIGO DE ÉTICA SEGÚN LA POLÍTICA DE LA INSTITUCIÓN.
MANTENER RELACIONES INTERPERSONALES ASERTIVAS
VERIFICAR EL DILIGENCIAMIENTO DE LOS FORMULARIOS EFECTUADOS POR LOS CLIENTES
CONFIRMAR LA IDENTIDAD DEL TITULAR DE LA CUENTA PARA EFECTUAR LA OPERACIÓN
VERIFICAR EL EFECTIVO DE LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS
REALIZAR EL PROCESO PARA EL PAGO DE CHEQUES
REALIZAR EL REGISTRO DE ÓRDENES DE NO PAGO DE CHEQUES
REALIZAR PAGOS DE LAS OPERACIONES DE CAJA
UTILIZAR ESTÁNDARES REQUERIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA EN EL MANEJO DE OPERACIONES DE CAJA
IDENTIFICAR CUPOS ESPECIALES DE SOBREGIRO, SOBRE-CANJE Y REMESAS NEGOCIADAS
ADMINISTRAR CONVENIOS FINANCIEROS
VERIFICAR EL REGISTRO DE LAS OPERACIONES DIARIAS
VERIFICAR LA AUTENTICIDAD Y EXACTITUD DE LAS CIFRAS REGISTRADAS EN LOS DOCUMENTOS Y EL EFECTIVO RECIBIDO
INTERPRETAR LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE TÍTULOS VALORES Y CHEQUE
REALIZAR EL CUADRE Y CIERRE CONTABLE
RECHAZAR LAS OPERACIONES QUE NO CUMPLAN CON LOS REGLAMENTOS DE LA INSTITUCIÓN
VERIFICAR LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS
CORREGIR LAS INCONSISTENCIAS GENERADAS EN EL REGISTRO DE LAS OPERACIONES
REGISTRAR LA OPERACIÓN EN MONEDA EXTRANJERA
REGISTRAR NOTAS DE FALTANTES O SOBRANTES
REALIZAR ARQUEOS DE EFECTIVO Y TÍTULOS VALORES
IDENTIFICAR LA AUTENTICIDAD DE LOS BILLETES
IDENTIFICAR LA CLASIFICACIÓN DE LOS BILLETES
REALIZAR EL CUADRE DE CAJEROS AUTOMÁTICOS
FAJAR LOS BILLETES SEGÚN LA DENOMINACIÓN
UTILIZAR EQUIPOS PARA VERIFICACIÓN Y CONTEO DEL EFECTIVO
CLASIFICAR TÍTULOS VALORES
APLICAR EL DEBIDO PROCESO EN LA REPOSICIÓN DE TÍTULOS VALORES
APLICAR PRUEBA DE AUTENTICIDAD EN TÍTULOS VALORES
VERIFICAR ENDOSOS
REALIZAR PROCESO DE VISACIÒN
DIFERENCIAR LAS OPERACIONES DERIVADAS DEL DINERO PLÁSTICO
IDENTIFICAR TIPOS DE OPERACIONES QUE SE REALIZAN POR MEDIOS ELECTRÓNICOS
GUARDAR EN LOS COFRES LA PAPELERÍA DE CONTROL
MANTENER EN FORMA SEGURA LAS HERRAMIENTAS DE TRABAJO: CLAVES, SELLOS, LLAVES
SITUAR EN DECEVAL Y DCV EN CUSTODIA LOS TÍTULOS VALORES DESMATERIALIZADOS
IDENTIFICAR LA APLICABILIDAD DE CADA TIPO DE SELLO
VERIFICAR LA AUTENTICIDAD Y EXACTITUD DE LAS CIFRAS REGISTRADAS EN LOS DOCUMENTOS Y EL EFECTIVO RECIBIDO.

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso: MANTENER LOS TOPES ESTABLECIDOS DE EFECTIVO EN CAJA Y BÓVEDA
APLICAR NORMAS DE SEGURIDAD PARA EL RECIBO Y ENVÍO DE REMESAS
VERIFICAR EL ARQUEO DE EFECTIVO Y TÍTULOS VALORES CON LOS REGISTROS CONTABLES

Conocimiento del concepto: CÓDIGOS TRANSACCIONALES: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS DEL APLICATIVO
DEPOSITO: CONCEPTO, NORMAS, PROCESOS
PAGOS Y RETIROS: CONCEPTO, NORMAS, PROCESOS
MEDIDAS DE SEGURIDAD EN EL USO DE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS Y ELEMENTOS DE TRABAJO: PROCESOS, NORMAS, CLASES
RECAUDOS Y CONVENIOS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNDAMENTOS, NORMAS
OPERACIONES DE CAJA: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES ,NORMAS VIGENTES
PROTOCOLOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE: COMPONENTES, MANEJO DE TIEMPOS DE ATENCIÓN Y RESPUESTA, FACULTADES Y ATRIBUCIONES
COMPENSACIÓN Y CANJE: CÓDIGO, CLASES, FUNDAMENTOS, PROCEDIMIENTOS
CONCILIACIÓN: CONCEPTO, COMPONENTES, CLASES, PROCEDIMIENTOS
CONTABILIDAD BANCARIA: FUNDAMENTOS, ESTRUCTURA DEL PUC FINANCIERO, TIPOS DE TRANSACCIONES
CUADRE DE CAJA: NORMAS, PROCESO, CORRECCIÓN DE INCONSISTENCIAS
SEGURIDAD FINANCIERA: PROCESOS, NORMAS
BILLETES: CARACTERÍSTICAS, TIPOS , PROCEDIMIENTO DE FAJADO DE BILLETES, MANTENIMIENTO DE EFECTIVO EN VENTANILLA, EFECTIVO EN BÓVEDA, MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA LA CONSERVACIÓN DEL EFECTIVO
TÍTULOS VALORES: CLASIFICACIÓN, CARACTERÍSTICAS, AUTENTIFICACIÓN , NORMATIVIDAD VIGENTE, CIRCULACIÓN DE TÍTULOS VALORES,
MEDIOS PAGO ELECTRÓNICO: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, NORMAS DE MANEJO, TARIFAS
OUTSOURCING: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
CONSERVACIÓN Y CUSTODIA: CONCEPTO, MANUAL DE PROCESOS, NORMAS VIGENTES,
BIENES Y VALORES MOBILIARIOS: CONCEPTO
DECEVAL , DCV: CONCEPTOS, CARACTERÍSTICAS
HERRAMIENTAS DE TRABAJO: SELLOS, CLAVES, LLAVES: CARACTERÍSTICAS, NORMAS DE SEGURIDAD

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009205
Nombre de la actividad: ADAPTAR EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PERSONALIZADOS.
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271685
Nombre del resultado: VERIFICAR LA CONCILIACIÓN DIARIA DE OPERACIONES DE CAJA SEGÚN LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2911

Nombre de la competencia: APLICAR TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA.

Criterio de evaluación:
IDENTIFICA EL FUNCIONAMIENTO DE LOS DISPOSITIVOS TECNOLÓGICOS UTILIZADOS EN LA UNIDAD DE NEGOCIO
UTILIZA CADA DISPOSITIVO TECNOLÓGICO CONFORME A LA NECESIDAD DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA
UTILIZA BUENAS PRÁCTICAS DE MANEJO DE LOS DISPOSITIVOS TECNOLÓGICOS SEGÚN MANUALES TÉCNICOS
MANEJA FUNDAMENTOS BÁSICOS DE LAS APLICACIONES OFIMÁTICAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL CARGO
UTILIZA LA INTRANET PARA EL MANEJO DE INFORMACIÓN REQUERIDO PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES APLICANDO LOS PROTOCOLOS DE SEGURIDAD ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
MANEJA EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD FINANCIERA CONFORME CON LOS PROTOCOLOS TÉCNICOS Y DE SEGURIDAD DE LA ENTIDAD-SARI

Conocimiento del proceso:
IDENTIFICAR EL USO DE CADA DISPOSITIVO TECNOLÓGICO
APLICAR LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANEJO DE CADA DISPOSITIVO
RECONOCER EL FUNCIONAMIENTOS DE LOS CAJEROS ELECTRÓNICOS Y AGILIZADORES DE OPERACIONES
MANEJAR HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS REQUERIDAS EN LA UNIDAD DE NEGOCIO
IDENTIFICAR PROCESOS A REALIZAR A TRAVÉS DE LA INTRANET
APROPIAR INFORMACIÓN INSTITUCIONAL A TRAVÉS DE LA INTRANET
MANTENER DISCRECIONALIDAD Y CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD FINANCIERA
APLICAR LOS PROCESOS DE SEGURIDAD REQUERIDOS EN EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN
APROPIAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN UTILIZADO EN LA ENTIDAD FINANCIERA
MANEJAR LOS APLICATIVOS DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD

Conocimiento del concepto:
EQUIPO DE COMPUTO: CONCEPTO, COMPONENTES Y FUNCIONES
ESCÁNER: CONCEPTO, FUNCIONES, APLICACIONES
LECTOR DE CÓDIGO DE BARRAS: CONCEPTO, FUNCIONES
LECTOR BIOMÉTRICO: CONCEPTO, FUNCIONES, COMPONENTES
CALCULADORAS MANUALES Y DIGITALES: DIFERENCIAS, APLICACIONES
PIN-PAD: CONCEPTO, FUNCIONES, PROCESOS
LECTO CLASIFICADORA: CONCEPTO, COMPONENTES, FUNCIONES, APLICACIONES
IMPRESORAS: CLASES, FUNCIONES,
DATAFONOS: CLASES, CARACTERÍSTICAS, FUNCIONAMIENTO
AGILIZADORES ELECTRÓNICOS: CONCEPTO, FUNCIONES
CONTADORES DE BILLETES: COMPONENTES, FUNCIONES
CAJERO ELECTRÓNICO: COMPONENTES, MANEJO, FUNCIONAMIENTO

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto: TARJETAS INTELIGENTES: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
EXCEL: FUNDAMENTOS Y APLICACIONES
WORD: FUNDAMENTOS Y APLICACIONES
POWER POINT: FUNDAMENTOS Y APLICACIONES
ACCESS; CREACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE BASE DE DATOS
INTERNET: EXPLORADORES WEB, MÉTODOS DE BÚSQUEDA, CORREO ELECTRÓNICO
INTRANET: PROCEDIMIENTOS Y PROTOCOLOS
SISTEMA DE INFORMACIÓN: APLICATIVOS DE ENTIDADES FINANCIERAS, SOFTWARE LIBRES
BATCH: CONCEPTO Y FUNCIONES

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009205
Nombre de la actividad: ADAPTAR EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PERSONALIZADOS.
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271691
Nombre del resultado: UTILIZAR HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS REQUERIDAS PARA EL DESEMPEÑO DE LAS FUNCIONES SEGÚN EL CARGO ASIGNADO
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271692
Nombre del resultado: UTILIZAR LOS DISPOSITIVOS TECNOLÓGICOS DE LA UNIDAD DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS DE MANEJO ESTABLECIDOS
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 5719

Nombre de la competencia: VINCULAR AL CLIENTE DE ACUERDO CON LAS NORMAS INTERNAS Y EXTERNAS ESTABLECIDAS

Criterio de evaluación: APLICA LOS PASOS A SEGUIR EN LA RECEPCIÓN DE TODOS LOS DOCUMENTOS DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO.
IDENTIFICA LOS PROCESOS DE TRÁMITE Y LAS INSTANCIAS DECISORIAS SEGÚN LAS SOLICITUDES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES Y USUARIOS.
VERIFICA LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA POR EL CLIENTE DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE LAS NORMAS INSTITUCIONALES
APLICA LAS NORMAS INSTITUCIONALES PARA CONTROL Y PREVENCIÓN SEGÚN EL SARLAFT Y CENTRALES DE RIESGO

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

IDENTIFICA LAS FUNCIONES DE LOS DIFERENTES CENTROS DE OPERACIÓN DE ACUERDO CON LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
APLICA LAS NORMAS DE SEGURIDAD PARA LA ENTREGA DE TARJETAS DEBITO, CRÉDITOS Y CHEQUERA S DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA INSTITUCIÓN
APLICA LOS PASOS A SEGUIR EN LA APERTURA DE LOS PRODUCTOS DE CAPTACIÓN Y COLOCACIÓN DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
APLICA LOS ESTÁNDARES DE SERVICIOS CONFORME A LOS LINEAMIENTOS DE CALIDAD DE LA INSTITUCIÓN
APLICA NORMATIVIDAD EN OPERACIONES DE MONEDA EXTRANJERA DE ACUERDO CON EL RÉGIMEN CAMBIARIO
LIQUIDA LAS DIFERENTES MODALIDADES DE CRÉDITO DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE
APLICA LOS PROCEDIMIENTOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS APLICANDO LAS NORMAS LEGALES VIGENTES

Conocimiento del proceso:

INTERPRETAR Y APLICAR LAS NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES PARA EL MANEJO DE CADA PRODUCTO O SERVICIO.
VERIFICAR LA INFORMACIÓN COMERCIAL, JURÍDICA Y FINANCIERA DEL CLIENTE
RADICAR LAS SOLICITUDES APLICANDO LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.
REMITIR LA DOCUMENTACIÓN A LA INSTANCIA CORRESPONDIENTE
MANEJAR EL APLICATIVO DE LAS ENTIDAD FINANCIERA
APLICAR TÉCNICAS DE RELACIONES INTERPERSONALES
APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA
VERIFICAR EL DILIGENCIAMIENTO DE LOS FORMATOS INSTITUCIONALES
DIFERENCIAR TIPOS DE DOCUMENTACIÓN
APLICAR NORMAS DE SEGURIDAD , CONFIABILIDAD Y CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN
COMUNICAR LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES AL CLIENTE DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS
REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS
REALIZAR CONTROLES OPERATIVOS EN EL PROCESO DE RECEPCIÓN Y TRAMITE DE DOCUMENTOS
APLICAR LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL TRÁMITE DE LOS DOCUMENTOS
DILIGENCIAR PAPELERÍA REQUERIDA POR LA ENTIDAD FINANCIERA
COMUNICAR AL CLIENTE REQUERIMIENTOS Y DECISIONES TOMADAS POR LA ENTIDAD
REGISTRAR LAS CONDICIONES DE MANEJO DE LOS PRODUCTOS DE CAPTACIÓN
REGISTRAR FIRMAS DEL TITULAR O TITULARES DEL PRODUCTO
REGISTRAR LAS HUELLAS DACTILARES DEL CLIENTE
REALIZAR ASIGNACIÓN DE NÚMERO DE CUENTA
ENTREGAR MEDIOS MAGNÉTICOS, CHEQUERAS Y TALONARIOS SEGÚN PRODUCTO
CREAR CARPETA CON DOCUMENTACIÓN DEL CLIENTE
DIFERENCIAR PRODUCTOS DE CAPTACIÓN DE MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA
APLICAR NORMAS DE SEGURIDAD ESTABLECIDAS POR LA ENTIDAD
DILIGENCIAR TÍTULOS VALORES
VERIFICAR LA DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA EL CRÉDITO
IDENTIFICAR LAS DIFERENTES LÍNEAS DE CRÉDITO
IDENTIFICAR LOS ELEMENTOS QUE COMPONEN UNA OPERACIÓN DE

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:
GARANTÍAS
REALIZAR LIQUIDACIÓN DE CRÉDITOS
DILIGENCIAR PAGARES
DILIGENCIAR FORMATOS DE SOLICITUD DE PÓLIZAS DE SEGUROS
REALIZAR COBROS CORRESPONDIENTES A ESTUDIO DE CRÉDITO
REMITIR DOCUMENTACIÓN PARA VALORACIÓN JURÍDICA
TRAMITAR LA INFORMACIÓN ANTE CENTRALES DE CRÉDITO
LIQUIDAR TARIFAS Y COMISIONES POR MODALIDADES DE GARANTÍAS
LIQUIDAR TARIFAS Y COMISIONES PARA OPERACIONES EN MONEDA EXTRANJERA
MANEJAR TASAS DE INTERÉS INTERNACIONALES
MANEJAR LOS ARCHIVOS DE LA DOCUMENTACIÓN DEL CLIENTE
APLICAR LA NORMATIVIDAD VIGENTE PARA TRAMITE DE SERVICIOS FINANCIEROS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA
ORIENTAR AL CLIENTE EN EL INGRESO Y DILIGENCIAMIENTO DE LOS FORMULARIOS DIGITALES
LIQUIDAR COMISIONES Y TARIFAS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA

Conocimiento del concepto:
PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS: NORMATIVIDAD, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS , APLICACIONES
LISTAS DE CHEQUEO O VERIFICACIÓN: COMPONENTES, ESTRUCTURA
NORMAS DE SEGURIDAD PARA EL MANEJO DE LA INFORMACIÓN: CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES
CONTROLES DE RIESGO: CONCEPTO, FUNDAMENTOS
ESTÁNDARES DE SERVICIO DE LA ENTIDAD: COMPONENTES
SISTEMAS DE INFORMACIÓN FINANCIEROS: ESTRUCTURA, COMPONENTES
COMUNICACIÓN: TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN
GESTIÓN DOCUMENTAL: FUNDAMENTOS, COMPONENTES ,MODELO DE ACTUACIÓN COMERCIAL MAC
DOCUMENTACIÓN: CLASES, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES, NORMAS
SISTEMAS DE SEGURIDAD DOCUMENTAL: COMPONENTES
GARANTÍAS: CONCEPTOS, TIPOS, NORMAS
CÓDIGO DE BUEN GOBIERNO: COMPONENTES
.PRODUCTOS DE CAPTACIÓN EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA: NORMAS, PROCEDIMIENTOS Y DOCUMENTACIÓN REQUERIDA POR LA ENTIDAD FINANCIERA
GRAFOLOGÍA: FUNDAMENTOS
DACTILOSCOPIA: FUNDAMENTOS, PROCESO DE TOMA DE HUELLA
DOCUMENTO DE ENTIDAD: MEDIDAS DE SEGURIDAD, COMPONENTES LEGALES
MECANISMOS DE SEGURIDAD INFORMÁTICA: POLÍTICAS, ESTÁNDARES Y PROCEDIMIENTOS
PROCEDIMIENTOS DE CONTINGENCIA Y BACKUPS
SISTEMAS DE AUTENTIFICACIÓN: COMPONENTES, CONTRASEÑAS
MEDIOS DE MANEJO: PROCESOS DE ENTREGA, CARACTERÍSTICAS, SEGURIDADES
CRÉDITOS: MODALIDADES, REQUERIMIENTOS, CONDICIONES, TASAS, PROCESOS, NORMAS Y PROCEDIMIENTOS, CONVENIOS
POLÍTICA DE CRÉDITO: CONCEPTO, FUNDAMENTOS
PAGARES: CARACTERÍSTICAS, PROCESO DE DILIGENCIAMIENTO, FUNDAMENTOS LEGALES
GARANTÍAS: CONCEPTO, CLASES, PROCEDIMIENTOS DE CONSTITUCIÓN
PÓLIZAS DE SEGUROS: CONCEPTO, CLASES, CARACTERÍSTICAS
MONEDA EXTRANJERA: CRÉDITO DOCUMENTARIO, GIROS FINANCIADOS,

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto: SERVICIOS FINANCIEROS: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES
DIVISAS: COMPRA Y VENTA, NORMAS
RÉGIMEN CAMBIARIO: CARACTERÍSTICAS, FUNDAMENTOS
GIROS DIRECTOS: CONCEPTO, COMPONENTES
COBRANZA DOCUMENTARIA: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
AVALES Y GARANTÍAS EN MONEDA EXTRANJERA: CARACTERÍSTICAS, FUNDAMENTOS
MONEDA LEGAL: DEPÓSITOS JUDICIALES, PAGOS Y CONSIGNACIONES, CONVENIOS DE RECAUDO Y PAGO, DOMICILIACIÓN DE NOMINA, PAGO PLANILLA INTEGRADA ASISTIDA, BANCA VIRTUAL, GIROS Y REMESAS NACIONALES, TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009206
Nombre de la actividad: APLICAR ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271656
Nombre del resultado: APLICAR LOS PROCESOS ESTABLECIDOS PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA SEGÚN POLÍTICA INSTITUCIONAL
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2838

Nombre de la competencia: DAR ASESORÍA COMERCIAL Y FINANCIERA QUE CONDUZCA A LA SATISFACCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS Y NECESIDADES REALES DEL

Criterio de evaluación: IDENTIFICA LOS DIFERENTES ORGANISMOS Y GREMIOS NACIONALES E INTERNACIONALES SEGÚN EL SISTEMA FINANCIERO COLOMBIANO
IDENTIFICA LOS SECTORES DE RIESGO Y ORGANISMOS DE FINANCIAMIENTO ESPECIAL DE ACUERDO CON COBERTURA NACIONAL E INTERNACIONAL
IDENTIFICA EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS SEGÚN LA REGLAMENTACIÓN VIGENTE
DESARROLLA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL.
MANEJA SIMULADORES FINANCIEROS DE ACUERDO A LAS CONDICIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO
UTILIZA LAS EQUIVALENCIAS DE TASAS DE INTERÉS CONFORME AL TIPO DE OPERACIÓN FINANCIERA
DIFERENCIA CLASES DE ACCIONES Y BONOS DE ACUERDO CON SU EMISOR
IDENTIFICA LOS SISTEMAS TRANSACCIONALES CONFORME AL MERCADO DE CAPITALES

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Criterio de evaluación:

CLASIFICA CLIENTES SEGÚN EL SEGMENTO DEL MERCADO
CLASIFICA LAS EMPRESAS DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD COLOMBIANA
DESARROLLA EL PROCESO DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN EL PORTAFOLIO INSTITUCIONAL
IDENTIFICA LOS CLIENTES VINCULADOS Y POTENCIALES POR SEGMENTOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL
APLICA FASES EN EL MANEJO DE CONTACTOS DE ACUERDO CON EL ESTRATEGIA DE VENTA INSTITUCIONAL
MANEJA EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN POLÍTICAS INSTITUCIONALES
DESCRIBE LA COMPOSICIÓN DE UN BALANCE GENERAL Y UN ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS DE ACUERDO CON PRINCIPIOS CONTABLES Y PROCEDIMIENTOS ORGANIZACIONALES
ANALIZA LA NORMATIVIDAD PARA LA PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS CUMPLIENDO CON AL REGULACIÓN DE LOS ORGANISMOS DE VIGILANCIA Y CONTROL
DESCRIBE LOS COMPONENTES DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO OPERATIVO CONFORME A LA NORMATIVIDAD ESTABLECIDA
IDENTIFICA LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO DE TECNOLOGÍA INFORMÁTICA DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL
DESARROLLA PROCESOS COMUNICATIVOS ASERTIVOS SEGÚN PROTOCOLOS ESTABLECIDOS

Conocimiento del proceso:

INTERPRETAR POLÍTICAS Y NORMAS DEL SISTEMA FINANCIERO
DIFERENCIAR LAS FUNCIONES DE LAS ENTIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO
ESTABLECER EL ORIGEN Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS INTERNACIONALES IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DEL ESTATUTO ORGÁNICO DEL SISTEMA FINANCIERO- COLOMBIANO - E.O.S.F.C
IDENTIFICAR TIPOS DE MERCADOS
SELECCIONAR TÉCNICAS DE MERCADEO
IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO
MANEJAR CÁLCULOS DE INTERÉS SIMPLE Y COMPUESTO
CALCULAR EQUIVALENCIAS ENTRE TASAS DE INTERÉS
IDENTIFICAR PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA ENTIDAD FINANCIERA
DIFERENCIAR PORTAFOLIOS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA
APLICAR TASAS Y TARIFAS EN EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
MANEJAR SIMULADORES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS
IDENTIFICAR LOS SISTEMAS TRANSACCIONALES DE BONOS Y ACCIONES
ELABORAR SISTEMAS DE AMORTIZACIONES PARA OPERACIONES ACTIVAS
ESTRUCTURAR OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
IDENTIFICAR EL TIPO DE CLIENTE EN LA BASE DE DATOS
IDENTIFICAR REQUISITOS DE VINCULACIÓN DEL CLIENTE A LA ENTIDAD FINANCIERA
CLASIFICAR AL CLIENTE DE ACUERDO AL SEGMENTO DE LA ENTIDAD FINANCIERA
CALIFICAR AL CLIENTE PARA DETERMINAR NIVEL DE RIESGO COMERCIAL Y EN SARLAFT
IDENTIFICAR LAS FASES DEL PROCESO DE VENTA
ELABORAR UN PLAN DE CONTACTOS DE CLIENTES
REALIZAR VISITAS COMERCIALES APLICANDO POLÍTICAS DE SERVICIO
ESTABLECER LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES
APLICAR FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:
ESTABLECER FUNDAMENTOS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA EN EL PROCESO DE VENTA
MANEJAR OBJECIONES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES EN FORMA PROACTIVA
ESTRUCTURAR LA OFERTA INDIVIDUAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EL CLIENTE
INTERPRETAR LA INFORMACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA
INTERPRETAR CONCEPTOS ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO
INTERPRETAR CONCEPTOS DE INGRESOS, EGRESOS Y COSTOS
ESTABLECER LA CAPACIDAD DE LIQUIDEZ DEL CLIENTE
VERIFICAR EL BALANCE FISCAL Y COMERCIAL
IDENTIFICAR LOS COMPONENTES DE LA LISTA CLINTON
IDENTIFICAR OPERACIONES INUSUALES PRESENTADAS POR LOS CLIENTES
REPORTAR OPERACIONES SOSPECHOSAS EFECTUADAS POR LOS CLIENTES
IDENTIFICAR BASES Y LINEAMIENTOS PARA EL DESARROLLO DEL SISTEMA DEL RIESGO ADMINISTRATIVO
IDENTIFICAR LA ESTRUCTURA INTERNA DE LA ORGANIZACIÓN
ASEGURAR EL CUMPLIMIENTO DE NORMAS INTERNAS Y EXTERNAS
PREVENIR Y RESOLVER CONFLICTOS DE INTERÉS EN LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN EN LAS ETAPAS DEL SARO
APROPIAR LA CULTURA DEL RIESGO CON COMPONENTES ÉTICOS
APLICAR TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO.
SELECCIONAR CANALES DE COMUNICACIÓN.
APLICAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

Conocimiento del concepto:
SISTEMA FINANCIERO: CONCEPTO, FUNCIONES, ESTRUCTURA, ENTIDADES QUE LO CONFORMAN, ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES, NORMATIVIDAD FINANCIERA
ENTIDADES FINANCIERAS: CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
ORGANISMOS MULTILATERALES DE CRÉDITO: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
ORGANISMOS GUBERNAMENTALES DE POLÍTICA Y ASESORÍA: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNCIONES
NORMAS INTERNACIONALES DE COMERCIO EXTERIOR
NORMAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL
EMPRESA: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CONSTITUCIÓN, LEGALIZACIÓN
NORMATIVIDAD COLOMBIANA: GENERALIDADES DE EMPRESA EN EL CÓDIGO DE COMERCIO
CONTABILIDAD BÁSICA: FUNDAMENTOS, CLASIFICACIÓN Y NATURALEZA DE LAS PRINCIPALES CUENTAS
ESTADO DE RESULTADOS: ESTRUCTURA, GENERALIDADES
BALANCE GENERAL: ESTRUCTURA, GENERALIDADES
FLUJOS DE EFECTIVO: ESTRUCTURA, GENERALIDADES, FUENTE Y USOS
IMPUESTOS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, IDENTIFICAR CLIENTES CON OBLIGACIONESTRIBUTARIAS
ANÁLISIS FINANCIERO BÁSICO: CONCEPTO, TÉCNICAS Y APLICACIÓN EN EL PROCESO DE ASESORÍA.
FUNDAMENTOS DE VENTAS: CONCEPTO, CICLOS DEL PROCESO DE LA VENTA, TÉCNICAS DE VENTAS EN ASESORÍA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.
FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN: CONCEPTO, GENERALIDADES DE LA NEGOCIACIÓN EN N EL PROCESO DE ASESORÍA.
MERCADEO: CONCEPTO, TIPOS, ESTRATEGIAS Y SEGMENTACIÓN.
PERFIL DEL ASESOR COMERCIAL: CARACTERÍSTICAS, CUALIDADES,

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto: PRINCIPIOS Y VALORES DEL ASESOR.
 POLÍTICA COMERCIAL Y DE CRÉDITO INSTITUCIONAL: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, CONTENIDOS.
PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CARACTERÍSTICAS
PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA: CAPTACIÓN, COLOCACIÓN Y SERVICIOS, CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, MERCADO OBJETIVO, CARACTERÍSTICAS, VENTAJAS Y BENEFICIOS, REQUISITOS, SEGURIDADES DEL PRODUCTO, TASAS Y TARIFAS.
MATEMÁTICA FINANCIERA: CONCEPTO, GENERALIDADES, INTERÉS SIMPLE, INTERÉS COMPUESTO, SISTEMAS DE AMORTIZACIÓN, APLICACIÓN A LOS PRODUCTOS DE CAPTACIÓN Y COLOCACIÓN
TASAS DE INTERÉS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, CONVERSIÓN, PERIODICIDAD DEL COBRO, MODALIDADES, APLICACIÓN EN LOS PRODUCTOS FINANCIEROS
POLÍTICA CAMBIARIA VIGENTE: CONCEPTO, RELACIÓN CON LOS PRODUCTOS DE MONEDA EXTRANJERA
 MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS
 CANALES DE DISTRIBUCIÓN: CONCEPTO, TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN UTILIZADOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS
SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO: CONCEPTO, TIPOS, RELACIÓN EN EL PROCESO DE ASESORÍA.
SARLAFT: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO,
SARO: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO
SARI: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES,MARCO JURÍDICO
TÉCNICAS EN ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO: CONCEPTO, GENERALIDADES APLICADAS EN ASESORÍA.
TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN: HABILIDADES DE SINTONÍA DE LENGUAJE, CALIDAD DE VOZ Y VERBALES, PROTOCOLO Y ETIQUETA EMPRESARIAL.
TRABAJO EN EQUIPO: CONCEPTO, GENERALIDADES APLICADAS EN

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009206
Nombre de la actividad: APLICAR ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271680
Nombre del resultado: APLICAR PROCESOS DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271681
Nombre del resultado: INTERPRETAR LOS INFORMES FINANCIEROS PRESENTADOS POR LOS

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

271681
SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS INSTITUCIONALES
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2852

Nombre de la competencia: PROCESAR DEPÓSITOS, PAGOS Y RETIROS EN MONEDA LEGAL Y EXTRANJERA DE ACUERDO A LAS NORMAS LEGALES E INSTITUCIONALES

Criterio de evaluación:
APLICA LA POLÍTICA INSTITUCIONAL EN ATENCIÓN AL PÚBLICO, CON BASE EN EL CÓDIGO DE ÉTICA DE LA ENTIDAD.
IDENTIFICA Y APLICA LOS ESTÁNDARES DE SERVICIOS SEGÚN LOS PROTOCOLOS ESTABLECIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
APLICA LA NORMATIVIDAD DE SEGURIDAD PARA EL MANEJO DEL EFECTIVO CUMPLIENDO CON LOS REQUERIMIENTOS DE LA ENTIDAD
IDENTIFICA LA AUTENTICIDAD DE LOS BILLETES CONFORME A LAS CARACTERÍSTICAS EMITIDAS POR EL BANCO EMISOR
ADMINISTRAR LOS TOPES DE EFECTIVO DE ACUERDO CON LA REGLAMENTACIÓN DE LA ENTIDAD FINANCIERA
LLEVAR A CABO LA APERTURA Y CIERRE DE LAS INSTALACIONES DE LA OFICINA CONFORME LAS NORMAS DE SEGURIDAD ESTABLECIDAS POR LA ENTIDAD FINANCIERA
RESPONDER POR EL MANEJO DEL EFECTIVO Y FORMAS VALORADAS QUE SE ENCUENTREN EN LA BÓVEDA Y LLEVAR ACTUALIZADO EL LIBRO DE BÓVEDA DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR EL BANCO
REGISTRAR EN EL SISTEMA LAS OPERACIONES DE CAJA A RITMO DE VENTANILLA CUMPLIENDO CON LAS NORMAS DE LA ENTIDAD
CUSTODIAR LAS FORMAS VALORADAS ASIGNADAS CONFORME A LOS LINEAMIENTOS INSTITUCIONALES
REPORTAR A LAS INSTANCIAS PERTINENTES LAS INCONSISTENCIAS ENCONTRADAS EN LAS DIFERENTES OPERACIONES Y PROPONER SOLUCIONES DE ACUERDO CON LA COMPLEJIDAD DEL CASO.

Conocimiento del proceso:
INICIAR LA APERTURA DE OFICINA EN TERMINAL ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
MANEJAR EL APLICATIVO DEL SISTEMA FINANCIERO
ACTUALIZAR FECHAS EN EL APLICATIVO
VERIFICAR PROVISIÓN DE EFECTIVO ENTRE CAJEROS TENIENDO EN CUENTA LOS PROTOCOLOS INSTITUCIONALES
APLICAR LA NORMATIVIDAD DEL CÓDIGO DE ÉTICA SEGÚN LA POLÍTICA DE LA INSTITUCIÓN.
MANTENER RELACIONES INTERPERSONALES ASERTIVAS
VERIFICAR EL DILIGENCIAMIENTO DE LOS FORMULARIOS EFECTUADOS POR LOS CLIENTES
CONFIRMAR LA IDENTIDAD DEL TITULAR DE LA CUENTA PARA EFECTUAR LA OPERACIÓN
VERIFICAR EL EFECTIVO DE LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS
REALIZAR EL PROCESO PARA EL PAGO DE CHEQUES
REALIZAR EL REGISTRO DE ÓRDENES DE NO PAGO DE CHEQUES

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del proceso:

REALIZAR PAGOS DE LAS OPERACIONES DE CAJA
UTILIZAR ESTÁNDARES REQUERIDOS POR LA ENTIDAD FINANCIERA EN EL MANEJO DE OPERACIONES DE CAJA
IDENTIFICAR CUPOS ESPECIALES DE SOBREGIRO, SOBRE-CANJE Y REMESAS NEGOCIADAS
ADMINISTRAR CONVENIOS FINANCIEROS
VERIFICAR EL REGISTRO DE LAS OPERACIONES DIARIAS
VERIFICAR LA AUTENTICIDAD Y EXACTITUD DE LAS CIFRAS REGISTRADAS EN LOS DOCUMENTOS Y EL EFECTIVO RECIBIDO
INTERPRETAR LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE TÍTULOS VALORES Y CHEQUE
REALIZAR EL CUADRE Y CIERRE CONTABLE
RECHAZAR LAS OPERACIONES QUE NO CUMPLAN CON LOS REGLAMENTOS DE LA INSTITUCIÓN
VERIFICAR LAS TRANSFERENCIAS ELECTRÓNICAS
CORREGIR LAS INCONSISTENCIAS GENERADAS EN EL REGISTRO DE LAS OPERACIONES
REGISTRAR LA OPERACIÓN EN MONEDA EXTRANJERA
REGISTRAR NOTAS DE FALTANTES O SOBRANTES
REALIZAR ARQUEOS DE EFECTIVO Y TÍTULOS VALORES
IDENTIFICAR LA AUTENTICIDAD DE LOS BILLETES
IDENTIFICAR LA CLASIFICACIÓN DE LOS BILLETES
REALIZAR EL CUADRE DE CAJEROS AUTOMÁTICOS
FAJAR LOS BILLETES SEGÚN LA DENOMINACIÓN
UTILIZAR EQUIPOS PARA VERIFICACIÓN Y CONTEO DEL EFECTIVO
CLASIFICAR TÍTULOS VALORES
APLICAR EL DEBIDO PROCESO EN LA REPOSICIÓN DE TÍTULOS VALORES
APLICAR PRUEBA DE AUTENTICIDAD EN TÍTULOS VALORES
VERIFICAR ENDOSOS
REALIZAR PROCESO DE VISACIÒN
DIFERENCIAR LAS OPERACIONES DERIVADAS DEL DINERO PLÁSTICO
IDENTIFICAR TIPOS DE OPERACIONES QUE SE REALIZAN POR MEDIOS ELECTRÓNICOS
GUARDAR EN LOS COFRES LA PAPELERÍA DE CONTROL
MANTENER EN FORMA SEGURA LAS HERRAMIENTAS DE TRABAJO: CLAVES, SELLOS, LLAVES
SITUAR EN DECEVAL Y DCV EN CUSTODIA LOS TÍTULOS VALORES DESMATERIALIZADOS
IDENTIFICAR LA APLICABILIDAD DE CADA TIPO DE SELLO
VERIFICAR LA AUTENTICIDAD Y EXACTITUD DE LAS CIFRAS REGISTRADAS EN LOS DOCUMENTOS Y EL EFECTIVO RECIBIDO.
MANTENER LOS TOPES ESTABLECIDOS DE EFECTIVO EN CAJA Y BÓVEDA
APLICAR NORMAS DE SEGURIDAD PARA EL RECIBO Y ENVÍO DE REMESAS
VERIFICAR EL ARQUEO DE EFECTIVO Y TÍTULOS VALORES CON LOS REGISTROS CONTABLES

Conocimiento del concepto:

CÓDIGOS TRANSACCIONALES: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS DEL APLICATIVO
DEPOSITO: CONCEPTO, NORMAS, PROCESOS
PAGOS Y RETIROS: CONCEPTO, NORMAS, PROCESOS
MEDIDAS DE SEGURIDAD EN EL USO DE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS Y ELEMENTOS DE TRABAJO: PROCESOS, NORMAS, CLASES
RECAUDOS Y CONVENIOS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN, FUNDAMENTOS, NORMAS
OPERACIONES DE CAJA: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Conocimiento del concepto: VIGENTES
PROTOCOLOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE: COMPONENTES, MANEJO DE TIEMPOS DE ATENCIÓN Y RESPUESTA, FACULTADES Y ATRIBUCIONES
COMPENSACIÓN Y CANJE: CÓDIGO, CLASES, FUNDAMENTOS, PROCEDIMIENTOS
CONCILIACIÓN: CONCEPTO, COMPONENTES, CLASES, PROCEDIMIENTOS
CONTABILIDAD BANCARIA: FUNDAMENTOS, ESTRUCTURA DEL PUC FINANCIERO, TIPOS DE TRANSACCIONES
CUADRE DE CAJA: NORMAS, PROCESO, CORRECCIÓN DE INCONSISTENCIAS
SEGURIDAD FINANCIERA: PROCESOS, NORMAS
BILLETES: CARACTERÍSTICAS, TIPOS , PROCEDIMIENTO DE FAJADO DE BILLETES, MANTENIMIENTO DE EFECTIVO EN VENTANILLA, EFECTIVO EN BÓVEDA, MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA LA CONSERVACIÓN DEL EFECTIVO
TÍTULOS VALORES: CLASIFICACIÓN, CARACTERÍSTICAS, AUTENTIFICACIÓN , NORMATIVIDAD VIGENTE, CIRCULACIÓN DE TÍTULOS VALORES,
MEDIOS PAGO ELECTRÓNICO: TIPOS, CARACTERÍSTICAS, NORMAS DE MANEJO, TARIFAS
OUTSOURCING: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS
CONSERVACIÓN Y CUSTODIA: CONCEPTO, MANUAL DE PROCESOS, NORMAS VIGENTES,
BIENES Y VALORES MOBILIARIOS: CONCEPTO
DECEVAL , DCV: CONCEPTOS, CARACTERÍSTICAS
HERRAMIENTAS DE TRABAJO: SELLOS, CLAVES, LLAVES: CARACTERÍSTICAS, NORMAS DE SEGURIDAD

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009206
Nombre de la actividad: APLICAR ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271688
Nombre del resultado: APLICAR CÓDIGOS TRANSACCIONALES PARA PROCESAR MOVIMIENTOS EN LA PLATAFORMA DE DEPÓSITOS, PAGOS Y RETIROS CONFORME AL SISTEMA DE INFORMACIÓN UTILIZADO POR LA ENTIDAD FINANCIERA
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Código del resultado: 271689
Nombre del resultado: APLICAR NORMAS DE SEGURIDAD PARA LA CONSERVACIÓN Y CUSTODIA DEL DINERO, TÍTULOS VALORES Y MEDIOS DE PAGO ELECTRÓNICO CUMPLIENDO CON LAS DISPOSICIONES DE LA ENTIDAD FINANCIERA
Etapa LECTIVA
Estado ACTIVO

Nombre del programa: **ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS**
Ficha de caracterización: 2177096
Ruta de aprendizaje: ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PERSONALIZADA DE CLIENTES DE ENTIDADES FINANCIERAS
Código de la ruta: 2351775
Estado de la ruta: ACTIVA

Competencias relacionadas con el

Código de la competencia: 2

Nombre de la competencia: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

Criterio de evaluación:

Conocimiento del proceso:

Conocimiento del concepto:

Perfil del instructor:

Actividades que comprenden el proyecto:

Código de la actividad: 8009207
Nombre de la actividad: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
Descripción de la actividad:
Modalidad de formación: PRESENCIAL

Resultados del proyecto:

Código del resultado: 271627
Nombre del resultado: APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN
Etapa PRACTICA
Estado ACTIVO