

FECHA DE INICIO

08 de Agosto

CAJERO

Promotor de servicios

El mercado laboral necesita en la actividad de profesionales que sean capaces de desempeñarse en la atención de las cajas de supermercados, entidades financieras, cooperativas, institutos públicas y empresas privadas diversas.

Aprende con nuestro curso de Cajero Promotor de Servicios, las funciones más importantes que un cajero(a) debe realizar todos los días; te enseñaremos a realizar arqueos de caja, a ordenar los billetes en fajos, reconocer los billetes falsos, las características y las medidas de seguridad que se deben tener en cuenta en cada uno de ellos, también aprenderás todo acerca de las cuentas corrientes, los tipos de cheques y todos los documentos comerciales que se utilizan en una transacción mercantil.

METODOLOGÍA

Para el desarrollo del programase contempla la aplicación de metodologías educativas que permitan la participación activa de los alumnos con el proposito de incorporar y desarrollar los conocimientos y las competencias descritas en los objetivos, como así también, el uso práctico de las herramientas propuestas.

PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS

- Exposición dialogo (Participación activa)
- Dinámicas grupales.
- Prácticas de impulsores motivacionales.
- Ejercicios prácticos.
- Proyección de videos didácticos.
- Presentación en Power Point.
- Análisis de casos reales.

OBJETIVOS GENERALES

Brindar al participantes las competencias necesarias para realizar labores del área de caja, procedimientos operativos, técnicos y comerciales con una formación solida en valores y actuar con liderazgo, honestidad y responsabilidad en diversas empresas del sector financiero, empresas del sector retail, tiendas por departamento, clínicas y empresas de servicio.

Brindar una formación en valores y principios que permitan desempeñarse con liderazgo, honestidad y responsabilidad en una institución financiera y/o comercial.

Insertarse en el sector financiero o en empresa comerciales y de servicios de forma rápida y eficaz.

PLAN DE ESTUDIO

01 Técnicas efectivas de comunicación

02 Manejo de caja. Recuento y detección de dinero falsificado

03 Técnicas de atención al cliente

04 Marketing personal

Dinámica grupal
Motivación y equilibrio.



5
sesiones

Horario
Sábados
9 - 12 h

Certificado
CAJERO
PROMOTOR DE SERVICIOS