

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