



ORIENTACIÓN FINANCIERA AL CONSUMIDOR

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA
Nivel de formación: **Complementaria**

01 Presentación

Estudia Orientación financiera al consumidor

En este programa de formación aprenderás a identificar clientes potenciales teniendo en cuenta la generación de nuevas oportunidades de negocio, tramitar la documentación presentada por el cliente, validar los estados financieros presentados por el cliente y consolidar propuesta de negocio según perfil del cliente normatividad y políticas institucionales.

Como egresado SENA, podrás desempeñarte de manera oportuna y eficaz como asesor comercial o de servicios y poder ser partícipe en la gestión de las empresas, el cual ha ido evolucionando al ritmo de las transformaciones que el mercado, las condiciones del sector y entidades financieras requieren.

Esta complementaria tendrá una duración de 48 horas y se impartirá en modalidad 100% virtual. Para inscribirte, debes contar con un computador o tablet con acceso a internet.

¡Súmate a esta propuesta de formación y haz parte de los miles de colombianos que le apuestan al cambio!

Inscríbete en www.senasofiaplus.edu.co



Código
13330004



Horas
48



Duración
1 mes



Modalidad
Virtual



02 Justificación del programa

Este programa de formación busca que las personas de los diferentes sectores económicos se apropien y empoderen, realizando de manera oportuna y eficaz el asesoramiento del cliente, que ha ido evolucionando al ritmo de las transformaciones que el mercado y las condiciones del sector le han impuesto, de tal forma que los resultados de aprendizaje que se imparten correspondan a los requerimientos del sector y también a las exigencias que las entidades financieras solicitan.

Asesorar al consumidor financiero de acuerdo con la normativa, que tiene como objetivo fortalecer las competencias operativas del aprendiz en su ser y en su hacer, buscando dotarlo de fortalezas que a futuro garanticen el óptimo desempeño en las organizaciones. Dicha formación proporciona al aprendiz conocimientos, herramientas y técnicas básicas requeridos para desempeñarse como asesor comercial o de servicios y poder ser partícipes en la gestión de las empresas, además de identificar clientes potenciales, profundizar a los ya vinculados, pero sobre todo establecer relaciones interpersonales en los procesos de atención al cliente en el largo plazo, dentro de los criterios de respeto, honorabilidad y responsabilidad social.

03 Competencia a desarrollar

210301089 - Asesorar consumidor financiero de acuerdo con normativa y guía Técnica.

04 Perfil de Ingreso

- Haber aprobado satisfactoriamente los requisitos de grado 5° de primaria.
- Tener 14 años cumplidos.
- Cumplir con el trámite de selección definido por el SENA.

05 Estrategia Metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad del proyecto educativo en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que, en todo caso, recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias.

Igualmente, debe estimular de manera permanente, la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el quehacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- El instructor - tutor.
- El entorno.
- Las TIC.
- El trabajo colaborativo.