

**CERTUS**

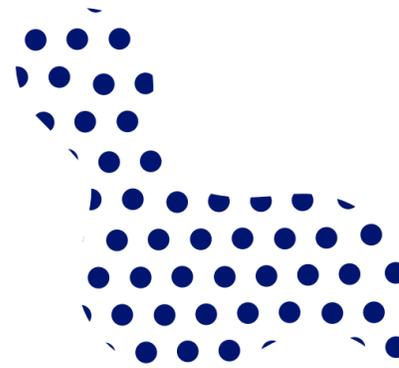
**Especialización**

# **Asesor de Microfinanzas**

 **4 meses**

 **Online**





## Asesor de Microfinanzas

El programa tiene la finalidad de proporcionar a los estudiantes los conocimientos y habilidades necesarios para trabajar en el campo de la asesoría financiera en el sector de las microfinanzas. Este programa busca solucionar la necesidad de profesionales capacitados en el análisis y asesoramiento de productos y servicios financieros para emprendedores y pequeñas empresas, contribuyendo así al desarrollo económico y social de la comunidad.



**Duración:**  
**4 meses**



**128 horas**  
**académicas**

### ¿A quién está dirigido?

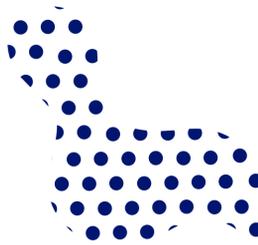


- Personas con habilidades en ventas y negociación.
- Profesionales que desarrollan trabajo de campo con mypes y pymes.
- Estudiantes o graduados de carreras técnicas o universitarias en Administración, Economía, Contabilidad e Ingeniería Industrial.

### ¿Qué certificado obtengo?



Certificado de **Asesor de Microfinanzas** a nombre de Certus



## Asesor de Microfinanzas

Módulo	Tema	Contenido
Módulo 1	Fundamentos de Microfinanzas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Introducción a las microfinanzas y su importancia.</li> <li>- Posición dentro del sistema financiero.</li> <li>- Modelos y tipos de instituciones microfinancieras.</li> <li>- Regulación y marco legal en microfinanzas.</li> </ul>
Módulo 2	Contabilidad	<p><b>Psicología del Consumidor microfinanciero</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificación de necesidades.</li> <li>- Perfil del cliente para las microfinanzas.</li> <li>- Venta de beneficios.</li> <li>- Argumentación de ventas.</li> <li>- Manejo de objeciones.</li> <li>- Cierre de ventas.</li> </ul> <p><b>Negociación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Intereses vs. Posiciones.</li> <li>- MAPAN (mejor alternativa posible a un acuerdo negociado).</li> <li>- Identificar el poder de negociación.</li> <li>- Desarrollo de la estrategia de negociación.</li> <li>- Ventajas y desventajas de la negociación a corto plazo y largo plazo.</li> </ul> <p><b>Comunicación Efectiva</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Escucha.</li> <li>- Empatía.</li> <li>- Comunicación verbal y no verbal.</li> <li>- Llegada con el cliente.</li> <li>- Relacionamiento comercial.</li> </ul>
Módulo 3	Evaluación de créditos para MYPE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluación Cualitativa.</li> <li>- Evaluación Cuantitativa.</li> <li>- Destino de Crédito.</li> <li>- Centrales de riesgos.</li> </ul>
Módulo 4	Análisis de la información financiera	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis de ratios del balance general.</li> <li>- Análisis vertical.</li> <li>- Análisis horizontal.</li> <li>- Análisis de la conciliación patrimonial.</li> </ul>
Módulo 5	Gestión de créditos y cobranzas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Introducción a la gestión de cartera de créditos y cobranzas.</li> <li>- Conoce a tu cliente (prevención de lavado de activos).</li> <li>- Tipos de riesgos.</li> <li>- Gestión del riesgo.</li> <li>- Normativa de gestión de créditos.</li> <li>- Política crediticia.</li> <li>- Segmentación de cartera (Banca personal y banca MYPE, según la normativa SBS).</li> <li>- Estados de la garantía.</li> <li>- Política de cobranzas.</li> <li>- Indicadores de calidad de cartera.</li> <li>- Impacto en los indicadores de la calidad de cartera.</li> <li>- Segmentación y provisiones.</li> <li>- Ley de protección al consumidor desde el punto de vista de la cobranza.</li> <li>- Herramientas de recuperación.</li> <li>- Tipos de clientes morosos.</li> <li>- Estrategias de negociación de la cobranza.</li> <li>- Gradualidad en la cobranza.</li> </ul>
Módulo 6	Portafolio de productos y servicios financieros	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Productos Digitales.</li> <li>- Productos activos.</li> <li>- Productos pasivos.</li> </ul>

### Te acompañamos en tu ruta de aprendizaje



**¿Qué es meidei?** Un sistema digital de acompañamiento personalizado, que orienta al estudiante a resolver dudas de forma inmediata durante su programa de capacitación. Asimismo, el estudiante tendrá una guía permanente llamada Lucía y recibirá pistas o microcontenidos que mejorará su experiencia de aprendizaje.

### ¿Por qué elegir Certus?



Más de 27 años de experiencias



Clases en vivo que se quedan grabadas



Docentes expertos de primer nivel



Horarios flexibles



Material adicional para complementar tu aprendizaje