

# MAPA CURRICULAR

## **Gestión Comercial de Clientes**

Gestiona la cartera de clientes utilizando diversas herramientas y estrategias que permitan identificar oportunidades de colocación.

---

## **Evaluación de Riesgos y Crediticia**

Evalúa de manera cualitativa y cuantitativa a potenciales y actuales clientes para tomar decisiones y brindarle alternativas de financiamiento.

---

## **Gestión Efectiva de Cobranzas**

Gestiona la cobranza y morosidad utilizando diversas herramientas y estrategias.

---

## **Taller de Formalización de la Operación Crediticia**

Sustenta con solvencia la propuesta de crédito en el Comité de Créditos que corresponde.

Incorpora en el proceso de toma de decisiones estratégicas una práctica sostenible, que permita alcanzar los retos de su posición, alineados a los objetivos de la organización.

**CERTUS**

Tu nueva vida te espera