

Diplomatura en Gestión Bancaria

La Diplomatura en Gestión Bancaria propone un recorrido por las distintas funciones de la carrera bancaria para contribuir al crecimiento laboral de las y los trabajadores bancarios: una revisión del sistema, los productos y servicios más habituales y el conocimiento del mercado de inversiones en el mundo de hoy.

Organización de la cursada

a. Objetivos

- Promover la reflexión crítica sobre las tareas de los y las trabajadores/as bancarios a partir de las transformaciones del contexto en general y en particular en la situación post pandemia.
- Conocer nuevos desarrollos en los procesos que rigen el mundo bancario y de las finanzas y cómo impactan en las tareas cotidianas y el perfil profesional de los trabajadores y trabajadoras del sector bancario.
- Revisar y repensar procedimientos clásicos de la gestión del empleo bancario.
- Poner en valor las experiencias y conocimientos de los y las trabajadores/as bancarios adaptándolas a nuevas situaciones.
- Promover la innovación como respuesta a las transformaciones constantes del mundo del trabajo.
- Obtener una mayor eficiencia y productividad en las tareas.
- Construir nuevos conocimientos a partir de la reflexión colectiva y el intercambio.

b. Programa

- 1. Cálculo financiero:** Conceptos centrales de cálculo financiero. Cálculo de tasas fijas y variables. Cálculo de la inflación. Indicadores económicos. Lectura de variables financieras. Coyuntura económica y ciclos. Análisis fundamental y análisis técnico. Valoración de entidades de crédito. Normativa del Banco Central.
- 2. Introducción a la Gestión Bancaria:** Sistema financiero argentino. Funciones y marco legal del Banco Central. Sistema bancario. Mercado bursátil. Instrumentos de renta fija y variable. Instrumentos de cobertura. Mercado de divisas. Operaciones de crédito bancario. Calificación crediticia. Calificación del riesgo. Información Financiera (IFRS/NIIF). Lavado de Dinero.
- 3. Planillas de cálculo:** Pantalla inicial, concepto de libro, hoja de cálculo. Tipos de datos. Formateo. Direccionamiento y referencias. Fórmulas y funciones. Vinculación de datos. Consolidación de datos y herramientas de filtros. Representación gráfica. Introducción a tablas dinámicas. Concepto de macros. Protección y seguridad.
- 4. Asesoramiento financiero:** Comercialización de productos de inversión y seguros. Perfil del inversor. Valoración de liquidez, rentabilidad y riesgo. Gestión de cartera. Técnicas de venta, negociación y cierre. Comunicación verbal y no verbal. *Cross selling* (venta cruzada) y *up selling* (venta ampliada). Experiencia del cliente.
- 5. Inglés básico para atención al cliente:** Bienvenida y presentación. Preguntas y respuestas más frecuentes. Requerimiento de datos. Llenado de formularios. Validación de que el cliente comprende lo informado. Gestos de cortesía (ofrecer una bebida, una sala reservada). Despedidas. Glosario de palabras básicas.