

SERVICIOS DE INVERSIÓN

(PRÁCTICAS DE VENTA)

OBJETIVO

Proporcionar a los colaboradores de las instituciones financieras los elementos y las herramientas necesarias para realizar un adecuado perfilamiento del cliente.

¡Material actualizado y revisado por la CNBV!

VERSIÓN BÁSICA PARA PROMOTORES Y ASESORES

Dirigido a todo el personal de las instituciones financieras que, de manera directa o indirecta, tiene contacto con el público inversionista para la prestación de Servicios de Inversión.

DURACIÓN: 4 horas

VERSIÓN AVANZADA PARA ADMINISTRADORES Y CONTROLADORES NORMATIVOS

Dirigido a las personas que cuentan con un amplio conocimiento de los Mercados Financieros y los diferentes instrumentos que aquí se operan, ya que aborda de manera directa los temas relativos a las Disposiciones de Servicios de Inversión.

DURACIÓN: 8 horas

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

- Evaluación diagnóstica para determinar la versión de curso para cada participante (opcional).
- Curso con casos prácticos, simuladores por módulo y evaluación final.
- Duración máxima en plataforma 1 mes para ambas versiones del curso en línea.
- Gestión administrativa: registro de participantes, notificación de usuarios y contraseña, seguimiento de avances y resultados por participante, reportes, etc.
- Asesoría y seguimiento a través del Centro de Atención a Usuarios (CAU) de lunes a viernes de 9:00 a 18:00 horas.
- Emisión y administración de constancias electrónicas de acreditación de los participantes.
- Minería de información.

BENEFICIOS

Coadyuvar a que las instituciones financieras cumplan adecuadamente con las Disposiciones emitidas por la CNBV en materia de Servicios de Inversión, evitando así cualquier sanción por parte de la autoridad.



RAPID LEARNING

Por el cual se adquiere el conocimiento a través de herramientas y métodos fáciles, eficaces, atractivos y con un enfoque concreto en el tratamiento de la información.



STORYTELLING

Implica narrar el contenido con la intención de lograr una asociación de los temas a situaciones comunes, con el fin de conectar con el colaborador que accede al contenido.



ENGAGEMENT LEARNING

Conocer a los colaboradores e involucrarlos en el aprendizaje haciendo uso de la tecnología adecuada.



VISUAL THINKING

Proceso por el cual el colaborador se apropia del contenido mediante 4 momentos.



MIRAR:

Captar la información.



VER:

Seleccionar la información



IMAGINAR:

Interpretar la información.



MOSTRAR:

Comprender la información



GAMIFICACIÓN

Etapas que motiva a los participantes, haciendo uso de juegos interactivos que otorgan puntajes, con el cual podrán reforzar el conocimiento adquirido.