

COMT087PO PLANIFICACIÓN COMERCIAL Y TÉCNICAS DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL SECTOR FINANCIERO



180,00 € - 250,00 €

Este Curso COMT087PO PLANIFICACIÓN COMERCIAL Y TÉCNICAS DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL SECTOR FINANCIERO le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT087PO PLANIFICACIÓN COMERCIAL Y TÉCNICAS DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL SECTOR FINANCIERO el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y mejorar las capacidades comerciales del trabajador del sector financiero identificando y analizando al potencial cliente y la coyuntura actual del mercado financiero.

Categorías: [Artes Gráficas](#), [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#) |

INFORMACIÓN

Duración [25 h](#)
Modalidad [Online](#)

Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN COMERCIAL EN EL SECTOR FINANCIERO

1. Identificar la función de venta
2. Conocer al potencial cliente y la coyuntura actual del mercado financiero
3. Establecer objetivos comerciales de una entidad
4. Controlar la actividad comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ENTREVISTA COMERCIAL EN EL SECTOR FINANCIERO

1. Psicología aplicada a la venta
2. Preparación de la entrevista comercial
3. Contactar con éxito
4. La detección de necesidades y la detección del perfil del cliente
5. La presentación de la oferta y utilización adecuada de argumentos
6. Argumentación y debate de objeciones
7. Cierre de la venta

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PROCESO DE POSVENTA

1. Seguimiento y fidelización del cliente
2. Herramientas del diálogo comercial y seguimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL TELÉFONO: ALIADO COMERCIAL

1. El teléfono: ¿valoramos su importancia? Otro momento de la verdad
2. Llamar, llamar y llamar: ¿por qué nos gusta? Optimismo, proactividad, seguridad...

3. El cliente, un ser único: él lo sabe ¿y nosotros? Empatía, asertividad, escucha activa...
4. Como vender en todos nuestros contactos telefónicos. Distintas razones para un contacto telefónico: consulta, queja, venta cruzada, campañas, seguimiento

