

ORGANIZACIÓN Y SISTEMÁTICA COMERCIAL EN LA OFICINA BANCARIA

2
HORAS

DESCRIPCIÓN

Este curso conforma una guía útil que sirve de apoyo para la organización y sistemática de la actuación comercial de una oficina bancaria, como instrumentalizar la reunión diaria, planificación de las acciones entre los colaboradores, y recomendaciones para tener éxito en la labor comercial dentro y fuera de la oficina bancaria.

OBJETIVOS

Dominar las claves para aplicar una sistemática comercial. Aprender a gestionar positivamente tanto nuestra actitud como nuestro tiempo. Desarrollar la orientación al cliente. Aprender a priorizar las estrategias para la captación de negocio.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: SISTEMÁTICA PARA CONSEGUIR RESULTADOS

UNIDAD 2: ORGANIZACIÓN COMERCIAL EFICAZ

UNIDAD 3: EL ÉXITO A TRAVÉS DE LA SISTEMÁTICA COMERCIAL

UNIDAD 4: CLAVES DE PROACTIVIDAD COMERCIAL

UNIDAD 5: CONSEGUIR CLIENTES