

PROACTIVIDAD COMERCIAL (EN EL SECTOR FINANCIERO)

5
HORAS

DESCRIPCIÓN

Las empresas buscan personas flexibles que se adapten a lo inesperado, que sepan gestionar la incertidumbre, y que estén dispuestas a asumir iniciativas. Por eso, el comportamiento proactivo es un factor determinante para competir y sobrevivir en un entorno tan cambiante y competitivo como el actual.

Este curso trata de ayudarnos a desarrollar una actitud comercialmente proactiva, definiendo y pautando la proactividad comercial como método continuado y herramienta de mejora en todo tipo de interacciones comerciales, pues sólo así podremos alcanzar el éxito en nuestra actividad comercial.

OBJETIVOS

Este módulo formativo tiene como objetivo definir y pautar la proactividad comercial como método continuado y herramienta de mejora en todo tipo de interacciones comerciales

CONTENIDOS

UNIDAD 1: LA IMPORTANCIA DE SER PROACTIVO

UNIDAD 2: EL ESFUERZO CONTINUADO

UNIDAD 3: LA ORIENTACIÓN AL CLIENTE

UNIDAD 4: LA IMAGEN QUE TRANSMITIMOS AL CLIENTE

UNIDAD 5: PLANIFICACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS

UNIDAD 6: 10 PUNTOS PARA SER PROACTIVOS

UNIDAD 7: LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES