

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

SKU: EVOL-1102-VNO-B | Categorías: [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Contabilidad](#), [Finanzas y Fiscal](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [20](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

CURSO TEMÁTICO

Objetivos

- Aplicar las técnicas adecuadas al asesoramiento y contratación de productos y servicios financieros a través de los diferentes canales de comercialización Describir las cualidades que debe poseer y las actitudes que debe desarrollar un comercial de productos y servicios financieros en las relaciones comerciales ya sea, para el asesoramiento presencial como no presencial Identificar las variables que intervienen en la conducta y las motivaciones de contratación del cliente financiero.

Contenidos

1. El comercial de las entidades financieras.
2. Técnicas básicas de comercialización.
3. La atención al cliente.
4. Protección a la clientela.

