

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

SKU: EVOL-1170-INO-B | Categorías: [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Contabilidad](#), [Finanzas y Fiscal](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [25](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

Más información

[CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Objetivos

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.

Contenidos

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

