

# GESTIÓN COMERCIAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS Y LOS CANALES COMPLEMENTARIOS. UF0526

SKU: EVOL-1548-INO-B | Categorías: [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Contabilidad](#), [Finanzas y Fiscal](#)

## INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [50](#)

Más información

[CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD](#)

## CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

### Gestión Comercial de Productos y Servicios Financieros y los Canales Complementarios

#### Objetivos

En el ámbito del mundo de la administración y gestión, es necesario conocer los diferentes campos de la comercialización y administración de productos y servicios financieros, dentro del área profesional de finanzas y seguros. Así, con el presente curso, se pretende aportar los conocimientos necesarios para la gestión comercial de productos y servicios financieros y los canales complementarios.

#### Contenidos

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING FINANCIERO Y RELACIONAL.

1. Marketing financiero.
2. Análisis del cliente.
3. La segmentación de clientes.
4. Fidelización de clientes.
5. Análisis de la gestión de la calidad de los servicios financieros.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.

1. El comercial de las entidades financieras.
2. Técnicas básicas de comercialización.
3. La atención al cliente.



4. Protección a la clientela.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. CANALES ALTERNATIVOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS.**

1. Intranet y extranet.
2. La Banca telefónica.
3. La Banca por internet.
4. La Banca electrónica.
5. Televisión interactiva.
6. El ticketing.
7. Puestos de autoservicio.

