



Proactividad comercial

 Duración: 6.00 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

- La importancia de ser proactivo
- El esfuerzo continuado
- La orientación al cliente
- La imagen que transmitimos al cliente
- Planificación y optimización de recursos

- 10 Puntos para ser Proactivos

- La satisfacción de los clientes