



Desarrollar la Proactividad Comercial (en el Sector Comercio)

 Duración: 5.00 horas

Descripción

Este curso nos ayudará a desarrollar una actitud comercialmente proactiva, en la que tomemos la iniciativa, asumiendo la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan, ya que sólo si tenemos en cuenta los elementos de la Actitud Proactiva Comercial podremos alcanzar el éxito en nuestra actividad comercial.

Objetivos

- 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