



La Entrevista Comercial (Sector Financiero)

Código: 618045

Duración: 4.00 horas

Descripción

El curso de La Entrevista Comercial (Sector Financiero) le proporcionará un conocimiento vasto sobre los principios básicos para la toma exitosa de decisiones durante entrevistas comerciales.

En particular, el programa estará enfocado en la preparación adecuada para las entrevistas y las mejores prácticas para asegurar el éxito.

Para ello, se abordarán temas tales como la identificación de áreas clave de mejora, cómo elaborar preguntas efectivas, así como la creación de informes post-entrevista. De esta forma, los alumnos podrán desarrollarse competencias que les permitan realizar un análisis objetivo y formalizado tras cada encuentro con el cliente.

Objetivos

- Comprender los fundamentos y principios relacionados con la toma exitosa de decisiones durante entrevistas comerciales
- Desarrollar herramientas prácticas para prepararse adecuadamente antes de un encuentro con el cliente
- Aprender técnicas efectivas para elaborar preguntas acertadas y obtener respuestas confiables
- Utilizar recursos útiles para generar informes post-entrevista
- Desempeñarse con soltura durante el proceso de análisis objetivo que sigue a cada reunión

La entrevista comercial (Sector Financiero)

- La entrevista comercial y la comunicación
- Preparación de la Entrevista Comercial
- El Proceso de Ventas
- La Comunicación No Verbal
- La mirada
- Los gestos y posturas
- La voz
- El saludo y la presentación
- Recomendaciones para la presentación
- La detección de necesidades
- Las preguntas
- La escucha activa
- La Empatía
- Sintonía emocional
- Habilidades como emisores
- Habilidades como receptores
- Defectos y barreras