



Organización y Sistemática Comercial en la Oficina Bancaria

Código: 193601

Duración: 2.00 horas

Descripción

Este curso conforma una guía útil que sirve de apoyo para la organización y sistemática de la actuación comercial de una oficina bancaria, como instrumentalizar la reunión diaria, planificación de las acciones entre los colaboradores, y recomendaciones para tener éxito en la labor comercial dentro y fuera de la oficina bancaria.

Objetivos

- Dominar las claves para aplicar una sistemática comercial.
- Aprender a gestionar positivamente tanto nuestra actitud como nuestro tiempo.
- Desarrollar la orientación al cliente.
- Aprender a priorizar las estrategias para la captación de negocio.

Organización y Sistemática Comercial en la Oficina Bancaria

- Sistemática para conseguir resultados
- Organización Comercial Eficaz
- El Éxito a través de la Sistemática Comercial
- Claves de Proactividad Comercial
- Conseguir clientes