

La entrevista comercial (sector financiero)

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

- Comprender los fundamentos y principios relacionados con la toma exitosa de decisiones durante entrevistas comerciales
- Desarrollar herramientas practicas para prepararse adecuadamente antes de un encuentro con el cliente
- Aprender tecnicas efectivas para elaborar preguntas acertadas y obtener respuestas confiables
- Utilizar recursos utiles para generar informes post-entrevista
- Desempegnarse con soltura durante el proceso de analisis objetivo que sigue a cada reunion

CONTENIDOS

La entrevista comercial (Sector Financiero)

- La entrevista comercial y la comunicacion
- Preparacion de la Entrevista Comercial
- El Proceso de Ventas
- La Comunicacion No Verbal
- La mirada
- Los gestos y posturas
- La voz
- El saludo y la presentacion
- Recomendaciones para la presentacion
- La deteccion de necesidades
- Las preguntas
- La escucha activa
- La Empatia
- Sintonia emocional
- Habilidades como emisores
- Habilidades como receptores
- Defectos y barreras