

LA ENTREVISTA COMERCIAL (EN EL SECTOR FINANCIERO)

5
HORAS

DESCRIPCIÓN

Cuando hablamos de actividad comercial, cuando hablamos de venta, por lo general hacemos referencia a un momento muy especial de todo un proceso. Ese momento tan especial hace referencia a cuando nos encontramos delante de un cliente.

La entrevista comercial es algo así como "el momento de la verdad" de un comercial. En ella se ponen de manifiesto sus capacidades profesionales y, también, las personales.

Por ello, es necesario que tengamos presente algunos de los elementos que intervienen en el proceso de la Entrevista Comercial, y este es el objetivo fundamental de este curso: prepararnos personalmente para afrontar con éxito el desarrollo de la actividad comercial, y específicamente de la entrevista comercial.

OBJETIVOS

El objetivo de este curso es que los participantes aprendan cómo presentarse ante un potencial cliente, y dominen las distintas técnicas que facilitan el éxito en una entrevista comercial.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: PREPARACIÓN DE LA ENTREVISTA COMERCIAL

UNIDAD 2: EL PROCESO DE VENTAS

UNIDAD 3: LA ENTREVISTA COMERCIAL Y LA COMUNICACIÓN

UNIDAD 4: ESTRUCTURA DE LA COMUNICACIÓN

UNIDAD 5: LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

UNIDAD 6: LA MIRADA LOS GESTOS Y LAS POSTURAS

UNIDAD 7: LA VOZ

UNIDAD 8: LA COMUNICACIÓN VERBAL

UNIDAD 9: EL SALUDO Y LA PRESENTACIÓN

UNIDAD 10: LA DETECCIÓN DE NECESIDADES

UNIDAD 11: LAS PREGUNTAS

UNIDAD 12: LA ESCUCHA ACTIVA

UNIDAD 13: LA EMPATÍA

UNIDAD 14: LA CAPACIDAD DE SINTONIZAR EMOCIONALMENTE CON LA OTRA PERSONA

UNIDAD 15: LAS HABILIDADES COMERCIALES COMO EMISORES DE LA COMUNICACIÓN

UNIDAD 16: LAS HABILIDADES COMERCIALES COMO RECEPTORES DE LA COMUNICACIÓN

UNIDAD 17: DEFECTOS Y BARRERAS PARA UNA BUENA COMUNICACIÓN