



Desarrollo de nuevas estrategias comerciales

Las modificaciones significativas que ha experimentado la economía y el sistema financiero colombiano, durante la última década, imponen grandes retos a las instituciones financieras las cuales están direccionando al mejoramiento de los servicios, a establecer nuevas estrategias en la venta de los mismos, acciones que tienden a la fidelización de los clientes.

Ante estas circunstancias y la nuevas exigencias del mercado, las entidades financieras se encuentran desarrollando grandes esfuerzos en la conservación y búsqueda de clientes, democratizando la prestación de sus servicios en nuevos estratos de la población, facilitando el acceso al simplificar los requisitos y ubicando corresponsales de los establecimientos de crédito en los sitios no cubiertos por ello, para evitar de esta forma el desplazamiento, y proporcionando una disminución significativa de los costos de operación.

El objetivo de este curso es desarrollar en los aprendices destrezas básicas en el conocimiento, aprovechamiento y manejo asertivo de la información que puedan adquirir de los clientes al momento de realizar una oferta como asesores comerciales en cualquier ente financiero, y así contribuir en el mercado laboral para el crecimiento y desarrollo de las entidades bancarias del país.

Contenido

- La vinculación del cliente vs. La información requerida
- La importancia del portafolio de productos y servicios
- El servicio, pilar del desarrollo institucional
- La asesoría comercial producto de las cualidades del asesor comercial

Habilidades que Desarrolla

- Identificar e interpretar la importancia de la política comercial y de crédito de las entidades financieras
- Diferenciar la conceptualización, estructura y funcionamiento de una entidad financiera y los estamentos que toman decisiones.
- Identificar la estructura del portafolio de productos y servicios y la política comercial y de crédito establecida por la entidad encaminada a obtener su venta y utilización frecuente por parte del cliente, acorde a políticas establecidas.
- Identificar e interpretar las funciones y atribuciones de los diferentes estamentos decisorios de la entidad, conforme a las políticas establecidas.



Requisitos de Ingreso

Es importante que las personas interesadas en el curso, tengan conocimientos en ventas y servicio a cliente.

Se requiere que el aprendiz tenga acceso a Internet y tecnología como computador. Además, dominio de los elementos básicos relacionados con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación: correo electrónico, software para ofimática y navegadores.

Inscríbese aquí! 