

Categorías: Administración y gestión

### 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

### CONTENIDOS

#### 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

