

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Comercialización de productos y servicios financieros

Duración: 20h

Modalidad: Online

Objetivo

- Aplicar las técnicas adecuadas al asesoramiento y contratación de productos y servicios financieros a través de los diferentes canales de comercialización Describir las cualidades que debe poseer y las actitudes que debe desarrollar un comercial de productos y servicios financieros en las relaciones comerciales ya sea, para el asesoramiento presencial como no presencial Identificar las variables que intervienen en la conducta y las motivaciones de contratación del cliente financiero.

Contenido

1. El comercial de las entidades financieras.
2. Técnicas básicas de comercialización.
3. La atención al cliente.
4. Protección a la clientela.