



## Negociación Bancaria y Productos Financieros

### ➤ **Destinatarios:**

- Personal del Área Financiera, Gerentes y otros empleados de primera línea que tengan relación habitual con Entidades Financieras

### ➤ **Objetivos:**

- Aprender a detectar las necesidades, motivaciones y expectativas que tienen los Clientes en su relación con la adquisición de bienes y servicios bancarios
- Diferenciar las alternativas de inversión – financiación con productos y servicios financieros
- Aprender a analizar los distintos perfiles de los Clientes y la estrategia de negociación con cada uno de ellos
- Adquirir un conocimiento más sólido de las Entidades Financieras, sus Productos, Servicios, Intereses, Comisiones y Gastos
- Aprender técnicas y habilidades de negociación
- Aprender a seleccionar las mejores alternativas de inversión-financiación
- Proporcionar conocimientos, información, técnicas y habilidades para la Negociación y Compra (contratación) de productos y servicios
- Bancarios, en las mejores condiciones y con el mínimo coste, satisfaciendo necesidades y expectativas

### ➤ **Modalidad:**

- Presencial, con apoyo informático y talleres de trabajo

### ➤ **Duración:** 24 ó 30 horas, según los niveles