



Negociación Bancaria

➤ **Destinatarios:**

- Empleados de primera línea y contacto directo con Clientes

➤ **Objetivos:**

- Aprender a detectar las necesidades, motivaciones y expectativas del Cliente en su relación con la adquisición de bienes y servicios bancarios
- Analizar los distintos perfiles de Clientes y la estrategia de negociación con cada uno de ellos
- Técnicas y habilidades de negociación
- Proporcionar conocimientos, información, técnicas y habilidades para la Negociación y Venta de productos a Clientes con el fin de satisfacer sus necesidades y expectativas
- Consecución de la Venta y fidelización del Cliente

➤ **Modalidad:**

- Presencial, con apoyo informático y talleres de trabajo

➤ **Duración:**

- 8 horas