



Negociación Bancaria

➤ **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
- Analizar los distintos perfiles de los Clientes y la estrategia de negociación con cada uno de ellos
- Adquirir un mayor conocimiento de las Entidades Financieras, sus Productos, Servicios, Intereses, Comisiones y Gastos
- Técnicas y habilidades de negociación
- Proporcionar conocimientos, información, técnicas y habilidades para la Negociación y Compra 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:**

- 16 ó 24 horas, según los niveles