



## TÉCNICAS DE VENTA EN EL SECTOR FINANCIERO

### **MÓD. 1: PLANIFICACIÓN COMERCIAL EN EL SECTOR FINANCIERO**

#### Objetivos

---

Las organizaciones con éxito en la venta parten todas de una premisa: una planificación comercial coherente y sólida permite dirigir la actividad comercial y conseguir los objetivos de venta con mucha mayor seguridad y confianza.

El objetivo del presente curso es capacitar al usuario para establecer, a su nivel, una estrategia comercial que facilite la consecución de los objetivos de venta de su entidad financiera.

Al finalizar la formación a través de las distintas unidades, el usuario será capaz de:

- ◆ Identificar la función de venta
- ◆ Conocer al cliente y al mercado
- ◆ Establecer objetivos comerciales
- ◆ Controlar la actividad comercial

#### Duración

---

10 horas (formación online + material complementario)

#### Plazo

---

El alumno dispondrá de un plazo máximo de 6 semanas para la realización del curso.

#### Diploma

---

Al finalizar el curso, el alumno obtendrá un Diploma acreditativo de CONDUCTA FORMACIÓN de la realización del curso.

#### Observaciones

---

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.



## TÉCNICAS DE VENTA EN EL SECTOR FINANCIERO

### **MÓD. 1: PLANIFICACIÓN COMERCIAL EN EL SECTOR FINANCIERO**

#### Contenidos

---

- ◆ **Identificar la función de venta**
  - ü La función de la venta en la organización
  - ü Puntos fuertes de la venta
  - ü Elementos de la administración de ventas
  - ü Tipos de vendedores
  - ü Funciones del equipo comercial
  - ü Fases de la venta
  
- ◆ **Conocer al cliente y al mercado**
  - ü Conocimiento del mercado
  - ü Información comercial
  - ü Fuentes de información comercial
  - ü Conocimiento del cliente
  - ü Ayudas para la venta
  - ü Conocimiento del producto
  - ü Fases de la recogida de información
  
- ◆ **Establecer objetivos comerciales**
  - ü La planificación comercial
  - ü Desarrollo de la planificación comercial
  - ü Establecimiento de objetivos
  - ü Características de los objetivos comerciales
  - ü Objetivos de resultado e intermedios
  - ü Objetivos de proceso
  - ü Herramientas de planificación
  - ü Cronograma
  - ü Organización del tiempo



## TÉCNICAS DE VENTA EN EL SECTOR FINANCIERO

### **MÓD. 1: PLANIFICACIÓN COMERCIAL EN EL SECTOR FINANCIERO**

#### **Contenidos (cont.)**

---

- ◆ **Controlar la actividad comercial**
  - ü El control de las actividades de venta
  - ü Indicadores de control
  - ü Indicadores básicos
  - ü Indicadores de proceso y de resultado
  - ü Proceso de recogida de información
  - ü Sistemas de registro de información
  - ü Datos para el registro
  - ü Utilidad de la información
  - ü Desviaciones
  - ü Análisis de desviaciones
  - ü Acciones correctoras