

DESARROLLAR LA PROACTIVIDAD COMERCIAL (EN EL SECTOR COMERCIO)

5
HORAS

DESCRIPCIÓN

Este curso nos ayudará a desarrollar una actitud comercialmente proactiva, en la que tomemos la iniciativa, asumiendo la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan, ya que sólo si tenemos en cuenta los elementos de la Actitud Proactiva Comercial podremos alcanzar el éxito en nuestra actividad comercial.

OBJETIVOS

Definir y pautar la proactividad comercial como método continuado y herramienta de mejora en todo tipo de interacciones comerciales

CONTENIDOS

UNIDAD 1: LA IMPORTANCIA DE SER PROACTIVO

UNIDAD 2: EL ESFUERZO CONTINUADO

UNIDAD 3: LA ORIENTACIÓN AL CLIENTE

UNIDAD 4: LA IMAGEN QUE TRANSMITIMOS AL CLIENTE

UNIDAD 5: PLANIFICACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS

UNIDAD 6: 10 PUNTS PARA SER PROACTIVOS

UNIDAD 7: LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES