

DESCRIPCIÓN

Las empresas buscan personas flexibles que se adapten a lo inesperado, que sepan gestionar la incertidumbre, y que estén dispuestas a asumir iniciativas. Por eso, el comportamiento proactivo es un factor determinante para competir y sobrevivir en un entorno tan cambiante y competitivo como el actual. Este curso trata de ayudarnos 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

Este módulo formativo tiene como objetivo definir y pautar la pro actividad comercial como método continuado y herramienta de mejora en todo tipo de interacciones comerciales

CONTENIDOS

PROACTIVIDAD COMERCIAL

- La importancia de ser proactivo
- El esfuerzo continuado
- La orientación al cliente
- La imagen que transmitimos al cliente
- Planificación y optimización de recursos
- 10 Puntos para ser Proactivos
- La satisfacción de los clientes