

PROACTIVIDAD COMERCIAL

6
HORAS

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, definiendo y pautando la proactividad comercial como método continuado y herramienta de mejora en todo tipo de interacciones comerciales, pues sólo así podremos alcanzar el éxito en nuestra actividad comercial.

OBJETIVOS

Este módulo formativo tiene como objetivo definir y pautar la proactividad 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