

## Seminario

### Habilidades y técnicas de venta y asesoramiento de productos financieros

---

1. Visión conceptual
  - Mitos y realidad
  - Utilidad
2. Desarrollo de habilidades
  - Ética y lealtad profesional
    - Al cliente
    - A la empresa
  - Segmentación de clientes
  - Precios y márgenes
  - Diferenciación de la competencia
  - Escuchar al cliente
  - Fidelización de clientes
  - Perfiles de clientes
3. Contraste de experiencias
  - Cumplimiento de objetivos y presupuestos
  - Conocimiento del producto
  - Proceso de venta
  - Relación con clientes
  - Reclamaciones clientes

**Ponente:** Benet Ramon, Analista financiero

**Fecha:** 20 de noviembre de 2019

**Horario:** de 16:00h a 20:00h

**Lugar:** Hotel Melià Maria Pita – Av. De Pedro Barrié de la Maza, 3 (15003) A Coruña