



---

## INTELIGENCIA COMERCIAL PARA DIRECTORES/AS Y GESTORES/AS DE PATRIMONIO

---



# INTELIGENCIA COMERCIAL PARA DIRECTORES/AS Y GESTORES/AS DE PATRIMONIO

*Curso presencial en streaming  
sobre Inteligencia Comercial  
aplicada a las ventas en  
Dirección Oficinas y Gestión de  
Patrimonios.*



<p><b>Destinatarios</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Family Bankers.</li> <li>• Directores/as de oficina.</li> <li>• Gestores/as de Patrimonio.</li> <li>• Gestores/as Comerciales.</li> <li>• Redes de Agentes.</li> <li>• Personal interesado en mejorar sus habilidades de captación de clientes en el sector financiero y de venta directa y cruzada de productos de inversión.</li> </ul>
<p><b>Descripción</b></p>	<p><b>La gestión comercial en la actualidad es muy compleja.</b> Para que sea efectiva es necesario un profundo conocimiento del cliente así como del uso de las herramientas más avanzadas sobre <b>Inteligencia Comercial</b>, uso de la <b>PNL</b> y de la <b>Inteligencia Emocional</b>. Conocer estas técnicas es vital para tener éxito.</p> <p>Este <b>curso</b> está <b>especialmente diseñado</b> para aquellas personas cuya actividad profesional comprende la captación y mantenimiento de clientes en este segmento.</p>
<p><b>Objetivos</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar una sistemática de trabajo que ayude a <b>mejorar los resultados en la captación de clientes</b> y en su posterior fidelización.</li> <li>• Tener un buen conocimiento de la psicología del comprador que nos ayudara a <b>aumentar el índice de conversión</b>.</li> <li>• Manejar herramientas como la PNL para obtener información y hacer <b>presentaciones mucho más eficaces</b>.</li> <li>• <b>Conocer herramientas de la IE</b> que sirvan tanto en la entrevista con el prospecto o cliente, como en el propio desarrollo profesional del alumno.</li> </ul>

<p>Metodología</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clases 100% presenciales por streaming.</li> <li>• Tutorías personalizadas.</li> <li>• Grupos de 5 personas, máximo.</li> <li>• Curso totalmente práctico y amigable para uso eficaz de diferentes tipos de destinatarios.</li> </ul>
<p>Ventajas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguimiento personalizado para cada alumno.</li> <li>• Se aúnan casos prácticos y diferentes técnicas que requieren la participación activa de todo el grupo.</li> <li>• Máximo 5 alumnos por grupo.</li> <li>• Nuestro programa asegura la correcta comprensión de la materia.</li> <li>• 100% de alumnos satisfechos.</li> </ul>
<p>Duración</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>3 sesiones de 3 horas</b> cada una de ellas (9 horas totales).</li> </ul>
<p>Lugar impartición</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La formación <b>se impartirá por streaming as través de nuestra plataforma por lo que no hay que desplazarse.</b></li> </ul>
<p>Material</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se facilita material de trabajo.</li> </ul>
<p>Fechas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 11, 12 y 13 de NOVIEMBRE 2020.</li> </ul>
<p>Horario</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De 17:00 a 20:00 horas.</li> </ul>
<p>Diploma</p>	<p>Los alumnos reciben un diploma acreditativo de la superación del curso emitido por el Instituto de Formación Financiera. Si la formación es bonificada y se supera el examen se entregará el certificado oficial correspondiente.</p>
<p>Precio</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>175€ por alumno/a.</b></li> </ul>

## PROGRAMA DE CONTENIDOS

### MÓDULO 1

#### INTELIGENCIA COMERCIAL

- Inteligencia del negocio
- Objetivos comerciales y objetivos personales.
- Análisis del mercado meta y afines.
- Análisis y elección del cliente objetivo.
- Proceso comercial, desde la prospección al cierre.
- Creación del sistema comercial.

#### AUTOCONOCIMIENTO DISC

- Realización del test.
- Explicación de los diferentes perfiles.
- Competencias y habilidades a desarrollar.
- Tus ladrones de tiempo.
- Por qué tengo los resultados que tengo.
- Cómo mejorar mis resultados: qué tengo que cambiar.

#### ESTABLECIMIENTO DE PERFILES DISC

- Establecimiento de perfiles de clientes.
- Cómo actuar ante cada perfil para que nos compren.
- Cómo comunicarse con cada perfil de forma efectiva.
- Cómo actuar ante cada perfil para gestionar conflictos.
- Autoconocimiento.
- La psicología del vendedor: ¿qué vendo?
- La psicología del comprador.

#### PRÁCTICAS

- Puesta en común con los partícipes.
- Role Play aplicando lo aprendido.

## PROGRAMA DE CONTENIDOS

### MÓDULO 2

#### USO DE LA PNL e IE en ventas

- El uso del lenguaje meta para obtener información.
- La pregunta como herramienta de venta.
- Sistemas representacionales, qué son y cómo influyen en la compra.
- Cómo detectar el sistema representacional dominante de nuestro interlocutor y utilizarlo a nuestro favor.
- Cómo conectar con las personas de forma efectiva a través del rapport y la escucha activa.
- Cómo argumentar adaptándose al sistema representacional dominante de nuestro interlocutor para conectar de una forma efectiva.
- Cómo gestionar las emociones propias y las del prospecto.
- La resiliencia o capacidad que tiene una persona de recuperarse frente a la adversidad para seguir proyectando el futuro.
- Gestión del estrés.
- Puesta en común.

#### USO DE LA LECTURA DEL LENGUAJE CORPORAL NO CONSCIENTE EN VENTAS

- Lectura del lenguaje corporal no consciente.
- Qué le digo al cliente con mi cuerpo y qué me dice él a mí.
- Cómo conectar a través del lenguaje corporal.
- Distintas dinámicas para afianzar conocimientos.

#### PRÁCTICAS

- Puesta en común con los participantes.
- Role Play aplicando lo aprendido.

---

## **PROGRAMA DE CONTENIDOS**

### **MÓDULO 3**

**AIDA.  
SPIN.  
MADOC.**

**De la teoría a la práctica.  
Trabajo con casos prácticos.  
Role Play aplicando todo lo aprendido.**



Avda. Manuel Siurot 3, Bloque 8, Bajo 5 41013-Sevilla  
T: 954 070 054  
[www.insff.es](http://www.insff.es)  
[info@insff.es](mailto:info@insff.es)

---