

Formación para sobresalir como Vendedor de Servicios Financieros y crecer en el sector financiero

Descripción del Estándar de Competencia de Marca

Dirigido a personas que deban contar con conocimientos técnicos para el conocimiento de productos financieros y cierres de venta exitosos, y actitud para brindar atención personalizada a clientes del sector financiero.

Conocimiento de productos y estrategias para brindar información sobre éstos.

Manejo de estrategias efectivas de cierre de venta.

Adquisición de mentalidad de crecimiento y orientación a futuro.

Vigencia del Certificado

Permanente

Nivel de Competencia

Tres

Desempeña actividades tanto programadas, rutinarias como impredecibles. Recibe orientaciones generales e instrucciones específicas de un superior. Requiere supervisar y orientar a otros trabajadores jerárquicamente subordinados.