

# POSTGRADO

---

## POSTGRADO EXPERTO EN MARKETING FINANCIERO



MAS1035

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -



## DESTINATARIOS

El Postgrado **Experto en Marketing Financiero** está destinado a todas aquellas personas que pretendan adquirir todos los conocimientos necesarios en este ámbito profesional y poder desarrollarlos de forma eficiente en el mundo laboral.

Permite conocer la actividad financiera, la oficina bancaria del futuro, el centro de trabajo, la imagen, la actitud, la atención al cliente, las necesidades del cliente, la información, la tipología de clientes, la comunicación, las técnicas de ventas: preparación de la visita y sondeo, el circuito de venta, la preparación de la visita y la argumentación y el cierre. Además, al final de cada unidad didáctica el alumno/a encontrará ejercicios de autoevaluación que le permitirá hacer un seguimiento de los conocimientos adquiridos a lo largo del curso de forma autónoma.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

## FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA  
200H



MODALIDAD  
ONLINE

\*La modalidad incluye módulos con clases en directo



CURSO INICIAL  
ONLINE



TUTORIAS  
PERSONALIZADAS



IDIOMA  
CASTELLANO



DURACIÓN  
HASTA UN AÑO  
\*Prorrogable



## IMPORTE

VALOR ORIGINAL: 1680€

VALOR ACTUAL: 420€

## CERTIFICACIÓN OBTENIDA

---

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**POSTGRADO EXPERTO EN MARKETING FINANCIERO**”, de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

## REDES SOCIALES

---



[www.facebook.com/esnecaschool](http://www.facebook.com/esnecaschool)



[linkedin.com/school/esneca-business-school](https://linkedin.com/school/esneca-business-school)



[@esneca.business.school](https://www.instagram.com/esneca.business.school)



[www.esneca.com](http://www.esneca.com)



[www.twitter.com/ESNECA](https://www.twitter.com/ESNECA)



[www.esneca.com/blog](http://www.esneca.com/blog)

# **CONTENIDO FORMATIVO**

## **MÓDULO 1. LA ACTIVIDAD FINANCIERA**

**UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA ACTIVIDAD FINANCIERA EN LA ACTUALIDAD**

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA OFICINA BANCARIA DEL FUTURO**

**UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CENTRO DE TRABAJO**

**UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA IMAGEN**

**UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA ACTITUD**

*Resumen*

*Autoevaluación*

*Solucionario*

## **MÓDULO 2. LA ATENCIÓN AL CLIENTE**

**UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS INICIALES**

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS NECESIDADES DEL CLIENTE**

**UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONOCIMIENTO Y CUIDADO DEL CLIENTE**

**UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA ATENCIÓN AL CLIENTE**

**UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA INFORMACIÓN**

**UNIDAD DIDÁCTICA 6. TIPOLOGÍA DE CLIENTES**

**UNIDAD DIDÁCTICA 7. LAS QUEJAS Y RECLAMACIONES**

**UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA CALIDAD EN EL ÁMBITO BANCARIO**

*Resumen*

*Autoevaluación*

*Solucionario*

## **MÓDULO 3. LA COMUNICACIÓN**

**UNIDAD DIDÁCTICA 1. ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN**

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. SISTEMAS DE COMUNICACIÓN**

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. FORMAS DE COMUNICACIÓN EN EL NEGOCIO FINANCIERO**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA COMUNICACIÓN ORAL**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA COMUNICACIÓN ESCRITA**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMUNICACIÓN TELEFÓNICA**

*Resumen*

*Autoevaluación*

*Solucionario*

## **MÓDULO 4. TÉCNICAS DE VENTAS: PREPARACIÓN DE LA VISITA Y SONDEO**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CIRCUITO DE LA VENTA**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PREPARACIÓN DE LA VISITA**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL SONDEO**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA VENTA CRUZADA**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA AVERIGUACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE**

*Resumen*

*Autoevaluación*

*Solucionario*

## **MÓDULO 5. TÉCNICAS DE VENTAS: ARGUMENTACIÓN Y CIERRE**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA ARGUMENTACIÓN**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS ACTITUDES DE LOS CLIENTES**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CIERRE**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA POSTVISITA**

*Resumen*

*Autoevaluación*

*Solucionario*