

El entorno está cambiando, los clientes también. ¿Conoces sus características? ¿Cómo se está transformando el modelo de relación? La tecnología puede ser un aliado para ello. ¿Dispones de tablet? ¿La utilizas como una herramienta más en tus visitas comerciales?

Ahora tenemos herramientas para estar más cerca del cliente

Tu reto: Estar donde el cliente esté

Si te has fijado en este reto es porque crees que necesitas mejorar tus conocimientos y habilidades para hacer que tus visitas en casa del cliente sean más efectivas.

¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!



Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

Qué me ha traído aquí

¿Optimizo mis visitas comerciales externas a clientes y no clientes?



01

DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN



Sentar las bases

La oficina conmigo

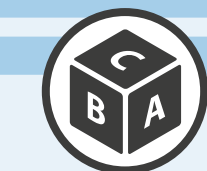
MODELO DE RELACIÓN CON CLIENTE



VENTAJAS DE VISITAR AL CLIENTE EN SU CASA



TODO SOBRE PROTEO MOBILE



TRANSFORMACIÓN DE LA BANCA



¿CONOCES PROTEO MOBILE?

02



Mi reto

Este es mi momento



03

COMPARTIENDO EXPERIENCIAS



ESTE ES MI RETO

El entorno está cambiando, los clientes también. ¿Conoces sus características? ¿Cómo se está transformando el modelo de relación? La tecnología puede ser un aliado para ello. ¿Dispones de tablet? ¿La utilizas como una herramienta más en tus visitas comerciales?

Ahora tenemos herramientas para estar más cerca del cliente

Tu reto: Estar donde el cliente esté

Si te has fijado en este reto es porque crees que necesitas mejorar tus conocimientos y habilidades para hacer que tus visitas en casa del cliente sean más efectivas.

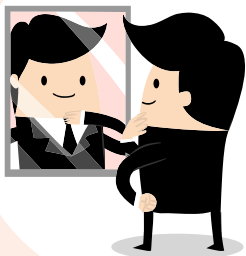
¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!



Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

Qué me ha traído aquí

¿Optimizo mis visitas comerciales externas a clientes y no clientes?



01

DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN



Qué me ha traído aquí



Definición de reto

¿Qué quiero conseguir en este reto? Dedícale unos minutos a formularlo, esto te ayudará a saber hacia dónde orientar tus esfuerzos.



Autoevaluación

¿Quieres saber un poco más sobre tus fortalezas y áreas de mejora?. Este pequeño cuestionario te ayudará a saber un poco más sobre ti.

01

VOLVER



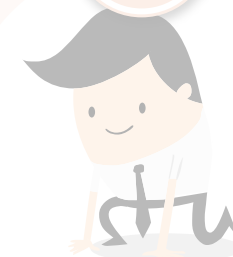
TRANSFORMACIÓN DE LA BANCA



¿CONOCES PROTEO MOBILE?

Mi reto

Este es mi momento



03

COMPARTIENDO EXPERIENCIAS



ESTE ES MI RETO

El entorno está cambiando, los clientes también. ¿Conoces sus características? ¿Cómo se está transformando el modelo de relación? La tecnología puede ser un aliado para ello. ¿Dispones de tablet? ¿La utilizas como una herramienta más en tus visitas comerciales?

Ahora tenemos herramientas para estar más cerca del cliente

Tu reto: Estar donde el cliente esté

Si te has fijado en este reto es porque crees que necesitas mejorar tus conocimientos y habilidades para hacer que tus visitas en casa del cliente sean más efectivas.

¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!



Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

Qué me ha traído aquí

¿Optimizo mis visitas comerciales externas a clientes y no clientes?

DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOE

Sentar

Sentar las bases

02



Modelo de relación con cliente

¿Cómo ha cambiado el cliente? ¿Qué espera y demanda? Conoce sus características



Transformación de la banca

¿Cómo debe adaptarse la banca al nuevo entorno? ¿Y nosotros como empleados?



Ventajas de visitar al cliente en su casa

¿Qué beneficios me aporta? ¿Y al cliente? ¿Con qué cuento para salir a visitar fuera de la oficina?



¿Conoces Proteo Mobile?

En este video te presentamos tu mejor aliado para las entrevistas fuera de la oficina



Todo sobre Proteo Mobile

Con esta serie de breves tutoriales podrás sacarle el mayor provecho a tu tablet

VOLVER



03



TRANSFORMACIÓN DE LA BANCA



¿CONOCES PROTEO MOBILE?



ESTE ES MI RETO

El entorno está cambiando, los clientes también. ¿Conoces sus características? ¿Cómo se está transformando el modelo de relación? La tecnología puede ser un aliado para ello. ¿Dispones de tablet? ¿La utilizas como una herramienta más en tus visitas comerciales?

Ahora tenemos herramientas para estar más cerca del cliente

Tu reto: Estar donde el cliente esté

Si te has fijado en este reto es porque crees que necesitas mejorar tus conocimientos y habilidades para hacer que tus visitas en casa del cliente sean más efectivas.

¡Estás en el lugar idóneo para ello! ¡Vamos a comenzar!



Haz click en los iconos de cada Fase para ver la explicación de su contenido.

Qué me ha traído aquí

¿Optimizo mis visitas comerciales externas a clientes y no clientes?



01

DEFINICIÓN DEL RETO

AUTOEVALUACIÓN

Sentar las bases

Mi reto



Compartiendo experiencias

Conoce las claves para mejorar a través de la experiencia de un compañero. ¿Qué le funciona?



Este es mi reto

La clave es llevar a la práctica lo que has aprendido. ¿Cómo lo vas a hacer?

02

03

VOLVER



Mi reto

Este es mi momento



03

COMPARTIENDO EXPERIENCIAS



ESTE ES MI RETO



TRANSFORMACIÓN DE LA BANCA



¿CONOCES PROTEO MOBILE?