

## Cursos de Producto

Avales y garantías  
Créditos documentarios inicial  
Fiscalidad: Productos de Empresa  
Análisis de balances  
Descuento comercial  
Medios de Pago Simples  
Factoring  
Derivados de tipos de cambio  
Ventajas comerciales del Confirming

Gestionar eficazmente el tiempo  
Impulsar la proactividad comercial  
Concertación telefónica de visitas  
Captación de clientes de empresa  
Estrategias de negociación-Navieros  
Presentaciones en público

## Retos comerciales

Conseguir información relevante de una conversación con mi cliente

Incrementar la venta cruzada

Asegurar el cierre de la venta

Experiencia de cliente

## Necesidad de acreditación en MIFID