

Cursos de Producte

Avals i garanties	Gestionar eficientment el temps
Crèdits documentaris inicial	Impulsar la proactivitat comercial
Fiscalitat: Productes d'Empresa	Concertació telefònica de visites
Anàlisi de balanços	Captació de clients d'empresa
Descompte comercial	Estratègies de negociació
Mitjans de Pagament Simples	Presentacions en públic
Factoring	Ruta de la Seda – Nocions bàsiques del comerç exterior
Derivats de tipus de canvi	Ruta de la Seda – Mitjans de pagament
Avantatges comercials del Confirming	Ruta de la Seda – Finançament i risc de canvi
	Ruta de la Seda – Banc Sabadell i el comerç exterior

Reptes comercials

Aconseguir informació rellevant
d'una conversa amb el meu client

Incrementar la venda creuada

Garantir el tancament de la venda

Experiència de client

Necessitat d'acreditació en MIFID