

Cursos de Producto

Avales y garantías	Gestionar eficazmente el tiempo
Créditos documentarios inicial	Impulsar la proactividad comercial
Fiscalidad: Productos de Empresa	Concertación telefónica de visitas
Análisis de balances	Captación de clientes de empresa
Descuento comercial	Estrategias de negociación-Navieros
Medios de Pago Simples	Presentaciones en público
Factoring	Ruta de la Seda – Nociones básicas del comercio exterior
Derivados de tipos de cambio	Ruta de la Seda – Medios de pago
Ventajas comerciales del Confirming	Ruta de la Seda – Financiación y riesgo de cambio
	Ruta de la Seda – Banco Sabadell y el Comercio Exterior

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