

Il Consulente Finanziario. I Segreti e le Tecniche del Perfetto Promotore Finanziario. (Ebook Italiano - Anteprima Gratis)



Title: **Il Consulente Finanziario. I Segreti e le Tecniche del Perfetto Promotore Finanziario. (Ebook Italiano - Anteprima Gratis)**

Author: **Manuel Frinconi**

Goodreads Rating: **0.0**

Published: **January 1st 2014 by Bruno Editore**

ASIN: **B005WTOYBK**

Language: **English**

- [Il Consulente Finanziario. I Segreti e le Tecniche del Perfetto Promotore Finanziario. \(Ebook Italiano - Anteprima Gratis\).pdf](#) [PDF]
- [Il Consulente Finanziario. I Segreti e le Tecniche del Perfetto Promotore Finanziario. \(Ebook Italiano - Anteprima Gratis\).epub](#) [ePUB]

Programma di Il Consulente Finanziario I Segreti e le Tecniche del Perfetto Promotore Finanziario L'IMPORTANZA DELLA CONSULENZA In che misura la comunicazione è la chiave di volta per il consulente finanziario. Come si misurano la capacità e la validità di un professionista. L'importanza di non esaltarsi mai per una performance ottenuta. L'ARTE DEL COMUNICARE In che modo lo scambio di interazione non deve essere mai casuale nella comunicazione. Perché è sconsigliato entrare in amicizia con i clienti quando si è ancora inesperti. Come riuscire a comunicare bene rendendoti disponibile ad acquisire le tecniche. CHI E' IL PROMOTORE FINANZIARIO In che modo fare la differenza offrendo maggiori e migliori servizi. Come utilizzare ogni strumento a tuo vantaggio sapendo come gestirlo. Come creare un rapporto professionale autentico attraverso la condivisione. In quale

occasione puoi percepire il grado di fidelizzazione di un cliente. **COME ORGANIZZARE AL MEGLIO L'ATTIVITA'** Come conferire maggiore sicurezza al tuo cliente e mostrarti padrone della tua attività. Come raggiungere massimi risultati con il minor sforzo possibile. Come impostare correttamente e la pianificazione della tua attività. L'importanza di contattare il maggior numero possibile di persone all'inizio della tua attività. **VINCERE CON LE TECNICHE DI COMUNICAZIONE** L'importanza e la forza dei clienti soddisfatti per il consulente finanziario. L'importanza di riuscire a portare il tuo potenziale cliente nel tuo studio. Come le tecniche di comunicazione migliorano l'efficacia della conversazione con i clienti. L'importanza di lavorare sulla quantità delle telefonate per fissare un gran numero di appuntamenti. Perché è importante non incontrare mai potenziali clienti in luoghi pubblici. **COME SUPERARE TUTTE LE OBIEZIONI** Come mostrare la tua professionalità rispondendo alle obiezioni dopo aver approfondito ciò che non conosci. Come lasciar rilevare al cliente la differenza tra il tuo operato e quello degli altri. Come intuire dalle risposte dei clienti se stai svolgendo bene il tuo lavoro. Come non lasciarsi spaventare dalle obiezioni, ma sfruttarle come un'opportunità. **COME FAR LAVORARE IL CLIENTE PER TE** Come acquisire nuovi clienti dai vecchi clienti. Come farti pubblicità puntando sulla soddisfazione dei tuoi clienti. L'importanza di non entrare mai troppo nel tecnico per non generare incomprensione. Come convincere il cliente con le tue convinzioni e persuaderlo con le sue. Melhor preço. Sem custos reserva! Reserve o seu Hotel em Le Havre