

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Referencia: ONV2CT1440

Nombre: Marketing financiero y relacional

Duración: 25 horas

Modalidad: Teleformación

Objetivos:

Aplicar técnicas de gestión de las relaciones con los clientes de entidades financieras a través de las herramientas informáticas específicas Identificar los productos de venta cruzada que habitualmente se produce en los distintos tipos de operaciones financieras Explicar los distintos criterios de segmentación y clasificación de clientes que habitualmente se utilizan en el sector financiero.

Contenidos:

1. Marketing Financiero.
2. Análisis del cliente.
3. La segmentación de clientes.
4. Fidelización de clientes.
5. Análisis de la gestión de la calidad de los servicios financieros.