

La propuesta de Auditoría: claves de su éxito

Metodología: Presencial

Horas: 8 horas en materia de auditoría

Formadora: Berna Soler (Bermanson&Partners)

Por qué realizar este curso

La relación con el cliente es la piedra angular de los despachos de auditoría. En este sentido, y desde un punto de vista comercial, la evolución del mercado ha propiciado que los profesionales al frente de los despachos, y todo el equipo del mismo, tengan que actuar de una forma proactiva con el objetivo de captar nuevos clientes y fidelizar a los ya existentes. La proactividad comercial se ha convertido en un aspecto clave para la evolución del negocio, sino para la propia supervivencia de la actividad.

Esta realidad no es ajena al mundo de la auditoría. En un entorno muy regulado, las posibilidades de diferenciación del servicio hacen que sean necesarias determinadas actuaciones que permitan al auditor establecer relaciones de calidad con el cliente incluso antes de la aceptación del encargo y que permitan al cliente hacer tangible el servicio que le será ofrecido

Por tanto, el saber cómo desarrollar, presentar y negociar una oferta de servicio es clave para aumentar la base de clientes y establecer procesos de fidelización con los mismos.

Dirigido a:

El curso está dirigido a auditores de cuentas y a sus equipos de auditoría.

Objetivos:

- Concienciar de la importancia de poner en marcha acciones comerciales aunque se tenga un conocimiento muy alto del cliente.
- Ayudar a los asistentes a desarrollar su propia propuesta de oferta de servicios.
- Conocer y practicar, en diferentes escenarios, distintas formas de negociar la propuesta.
- Proponer un plan de acción para llevar a cabo los conocimientos adquiridos en el curso

Programa:

- Introducción
- El conocimiento del cliente. Cómo aprovecharlo
- Elaboración de una propuesta de servicio convincente
- La decisión: cómo plantear el convencimiento del cliente
- Acuerdos y compromisos

LIMITADO A
25 PLAZAS