

Objetivos para puestos COMERCIALES DE SUCURSAL



Business Area	Objective Title	Description	PUESTO
Premier and RBB	EXPERIENCIA DEL CLIENTE	<p>Proporcionar una experiencia de cliente excepcional manteniendo las cosas claras, simples y personales y haciendo todo lo posible para hacer las cosas bien a la primera. Asumir responsabilidad y mostrar empatía cuando las cosas van mal, así como apoyar a los clientes vulnerables y a los clientes que atraviesan circunstancias difíciles. Retarse para encontrar formas de superar las expectativas de nuestros clientes y aboga en nombre de nuestros clientes para resolver sus problemas o consultas.</p>	PREMIER Y RBB
Premier and RBB	CITAS CON LOS CLIENTES	<p>Tener citas o contactos significativos con el cliente (ya sea cara a cara o de forma virtual) que cubran cualquier etapa del proceso de ventas. Esto incluye reuniones con clientes empresariales, cuando corresponda.</p> <p>Ejemplos de citas o contactos significativos con el cliente son: actualización de mercado/producto, investigaciones, revisiones individuales / financieras, finalización del cuestionario de perfil de riesgo, análisis de necesidades, análisis de recomendaciones, ejecución de órdenes y revisiones regulares.</p> <p>Nota: ni la programación de citas ni las llamadas de recordatorio cuentan.</p>	
Premier and RBB	CRECIMIENTO NETO DE CLIENTES	<p>Identificar y desarrollar nuevas relaciones de cliente mediante la captación proactiva de nuevos clientes para el banco, así como la profundización de las relaciones con los clientes existentes.</p>	