

Circular nº 23/2022

El curso se realizará online en el Aula virtual de la Agrupación Territorial 8ª, en directo a través de la plataforma www.campusauditores.com.

Es necesario asistir al 80% de las sesiones para su homologación.

“La propuesta de auditoría. Claves de su éxito” (Código: 50242805)

Fecha del Curso: 17 y 18 de octubre (9.30 a 12.30 horas).

Fecha Límite de Inscripción: 12 de octubre de 2022. (No se admitirán solicitudes de inscripción una vez esté finalizado el plazo).

Homologación: 6 horas Otras Materias ICAC

Ponente: Dª. Berna Soler Arias (Bermanson & Partners)

Derechos de inscripción:

BOLSA DE HORAS: Este curso se puede adquirir a través de la bolsa de horas del ICJCE. (Información sobre el acceso a la Bolsa de Horas 2022/2023) [**ENLACE CIRCULAR**](#)

OTRAS INSCRIPCIONES:

Censores Jurados de Cuentas y Colaboradores Inscritos en el Registro de colaboradores del ICJCE: 90 euros.

Otras Inscripciones: 180 euros

La inscripción quedará registrada cuando se envíe el justificante de ingreso en la Cta. Bancaria: ES21 2085 5202 7903 3212 7737

[**ENLACE INSCRIPCIÓN**](#)

PRESENTACIÓN:

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 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.

En el ámbito de la auditoría de cuentas, donde nos encontramos 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.

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.

NOTA IMPORTANTE:

En caso de ser la primera vez que te inscribes a un curso a través de esta plataforma, una vez finalizado el plazo de inscripción, recibirás un correo con las credenciales de acceso a www.campusauditores.com donde tendrás toda la información para acceder al curso en “Mis cursos”. Estas credenciales estarán vinculadas al correo electrónico con el que te inscribas en la primera sesión.

Te recomendamos que la primera vez accedas con suficiente antelación para comprobar que las credenciales de acceso funcionan correctamente y no presenta problemas tu usuario.

Las credenciales de acceso que se te facilitan son únicas y te darán acceso a cualquier otro curso en el que te matricules y se imparta en el nuevo Campus de la Escuela de Auditoría.

No obstante, si necesitas ayuda puedes contactar con nosotros:

Telf.: 976 306001
aragon@icjce.es