



Consultora Integral

Transformamos modelos de negocio en ecosistemas competitivos, humanos y de alto impacto.

Redefinimos la conexión entre las instituciones financieras y sus clientes.

Diego**Recu**

El desafío del asesor financiero moderno

Contexto actual

Los clientes actuales son más exigentes e informados; buscan un acompañamiento **personalizado** que trascienda la transacción.

El reto del sector es anticiparse a la **desintermediación**, transformando el servicio tradicional en una propuesta de valor indispensable para el futuro.



La oportunidad

Evolucionar del modelo de venta tradicional a una **consultoría estratégica**. El objetivo es forjar relaciones duraderas basadas en confianza y valor agregado.

Esto implica rediseñar proactivamente nuestra oferta de servicios para **acompañar** las necesidades del cliente, consolidándonos como su aliado estratégico indispensable en planificación

Profundizar la relación con el cliente

De la venta tradicional a la venta consultiva

Cada interacción es una oportunidad para conocer y entender a fondo la realidad del cliente, sus objetivos, preocupaciones, miedos, sueños... En síntesis, su **proyecto de vida**.

Conocer la **historia** y los **planes** del cliente fortalece vínculos sostenibles y mejora la competitividad en un entorno cambiante. Se trata de asesorar mejor en lugar de solo vender más.



Coaching: la habilidad diferencial

Potenciamos competencias existentes

Proponemos incorporar habilidades de **coaching** que eleven los niveles de presencia del asesor en la relación con el cliente:

- Curiosidad
- Escucha Activa
- Empatía
- Formulación de Preguntas Poderosas
- Creación de Espacios de Confianza
- Indagación Profunda
- Detección de las necesidades reales, no solo las manifiestas

El asesor, un verdadero coach estratégico de sus clientes.



Pilares de nuestra propuesta de valor



Relación consultiva

Desarrollamos el camino que va desde vender productos a comprender realidades y construir **soluciones personalizadas** para cada cliente.



Equipos de excelencia

Desarrollamos metodologías de capacitación que promueven la **colaboración** entre las distintas líneas de negocio.



Plan de negocio sustentable

Rediseñamos planes de negocio alineados con los intereses del cliente. Proponemos **revisión periódica** para profundizar el vínculo de **largo plazo**.

Resultados que transforman



40%

Mejora en retención

Aumento promedio en la retención de clientes al implementar modelo consultivo.

2X

Cross selling

Incremento en la venta cruzada de servicios complementarios por cliente.

50%

Satisfacción

Mejora en los índices de satisfacción del cliente con el nuevo enfoque.

40%

Reducción de rotación

Disminución en la rotación de asesores y plan de carrera sustentable

Estos resultados reflejan el impacto real de transformar la relación con clientes y profesionalizar los equipos de trabajo.

Comencemos la transformación

¿Listo para dar el siguiente paso?

En **Diego Recu Consultora Integral** acompañamos a asesores y empresas de servicios financieros a construir modelos de negocio más competitivos, sustentables y centrados en el cliente.

Transformamos equipos, profundizamos relaciones y rediseñamos ofertas para que tu negocio esté preparado para el futuro.

Pedinos una entrevista de diagnóstico sin cargo y descubrí cómo podemos ayudarte a profesionalizar tu equipo de trabajo.



DiegoRecu

síguenos en

