

FICHA TECNICA DE LA ACCIÓN FORMATIVA

ATENCIÓN AL CLIENTE: COMO VENDER MAS Y MEJOR.

- **Modalidad:** DISTANCIA
- **Duración:** 84 horas.
- **Precio:** 420 €
- **Material:**
 - Manual y CD.
 - Material Fungible.
 - Tutorías especializadas.

- **Objetivos:**

El objetivo que persigue este curso es aumentar el nivel de ventas, tanto en la cantidad como en la calidad. Dotaremos al alumno de los conocimientos esenciales a tener en cuenta tanto en las variables de Marketing, ventas, aptitudes y actitudes que deben tenerse en cuenta en cualquier proceso comercial, haciendo especial énfasis en una atención al cliente que persigue la excelencia.

- **Contenidos:**

Introducción al Marketing y Ventas.
El Consumidor.
El Proceso de Compra.
Motivaciones Profesionales y Comunicación.
Medios de Comunicación.
Evaluación de Si Mismo.
Técnicas de Personalidad.
La Venta y su Desarrollo.
Información e Investigación sobre el Cliente.
La Venta y su Desarrollo.
El Contacto.
El Cierre de la Venta.
La Postventa. Vender.
Formas del Servicio al Cliente.
Satisfacción de las Necesidades de los Clientes.
El Cuidado de los Clientes Existentes.