

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Atención al Cliente: Cómo Vender Más y Mejor

Duración: 60h

Modalidad: Online

Objetivo

El objetivo que persigue este curso es el aumentar el nivel de ventas, tanto en la cantidad como en la calidad. Dotaremos al alumno de los conocimientos básicos 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.

Contenido

Tema 1: Introducción al Marketing y Ventas

Tema 2: El Consumidor

Tema 3: El Proceso de Compra

Tema 4: Venta y Psicología Aplicada

Tema 5: Motivaciones Profesionales y Comunicación

Tema 6: Medios de Comunicación

Tema 7: Evaluación de Sí Mismo. Técnicas de la Personalidad

Tema 8: La Venta y su Desarrollo. Información e Investigación sobre el Cliente

Tema 9: La Venta y su Desarrollo. El Contacto

Tema 10: El Cierre de la Venta. La Postventa

Tema 11: Técnicas de Venta

Tema 12: Formas del Servicio al Cliente

Tema 13: Satisfacción de las Necesidades de los Clientes

Tema 14: El Cuidado de los Clientes Existentes