



FICHA TÉCNICA DE LA ACCIÓN FORMATIVA

Denominación de la Acción Formativa	ATENCIÓN AL CLIENTE: CÓMO VENDER MÁS Y MEJOR
--	---

Descripción de la Acción Formativa		
Modalidades:	Online	A distancia
Nº de Horas:	60 horas	80 horas
Material:	Pack de formación, manual + CD	

Objetivo del Curso

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 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

MÓDULO 1: Atraer: Introducción al Marketing y Ventas.

MÓDULO 2: Vender: El Consumidor. El Proceso de Compra. . Venta y Psicología Aplicada. 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. Satisfacer y Fidelizar. Satisfacción de las Necesidades de los clientes. El cuidado de los clientes.



ATENCIÓN AL CLIENTE:

Cómo vender más y mejor.