



TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas en técnicas de ventas y atención al cliente para mejorar la satisfacción y fidelización de los clientes, a través de un enfoque práctico y participativo.



Objetivos específicos

- Comprender los principios básicos de las técnicas de ventas. Identificar las necesidades del cliente y ofrecer soluciones efectivas. Mejorar las habilidades de comunicación y escucha activa. Desarrollar estrategias para manejar objeciones y cerrar ventas.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Fundamentos De Las Técnicas De Ventas

Duración: 2 horas

Contenidos:

Principios Básicos De Las Ventas.

Psicología Del Consumidor.

Fases Del Proceso De Venta.

Técnicas De Cierre De Ventas.

Actividad práctica: Role-playing de escenarios de ventas para aplicar las técnicas aprendidas.

Módulo 2

Atención Al Cliente Eficaz

Duración: 2 horas

Contenidos:

Importancia De La Atención Al Cliente.

Habilidades De Comunicación Efectiva.

Gestión De Quejas Y Objeciones.

Fidelización Del Cliente A Largo Plazo.

Actividad práctica: Simulación de atención al cliente con retroalimentación en tiempo real.

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl