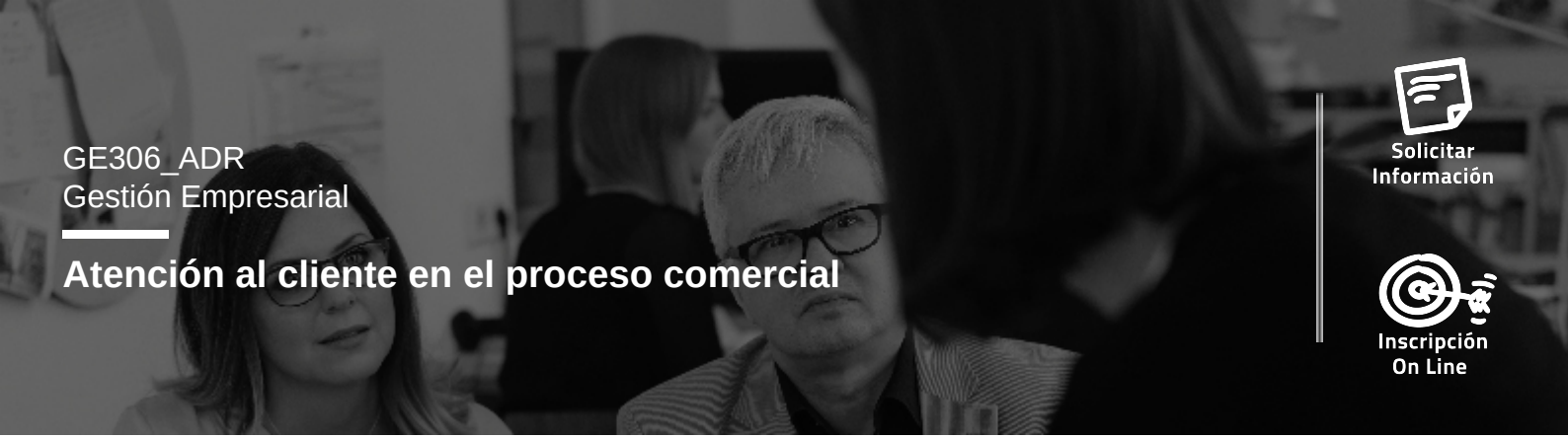


GE306_ADR
Gestión Empresarial

Atención al cliente en el proceso comercial

Solicitar Información

Inscripción On Line

DESCRIPCIÓN

Los objetivos del curso son:

- Aplicar las técnicas de comunicación comercial en las operaciones de compraventa, a través de los diferentes canales de comercialización, atendiendo a criterios de calidad de servicio de atención al cliente.
- Efectuar los procesos de recogida, canalización y/o resolución de reclamaciones, y seguimiento de clientes en los servicios postventa.

DIRIGIDO A

Empleados administrativos, comerciales y auxiliares en general.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos

Completar el 100% de las autoevaluaciones

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 40 h
Plazo máximo de realización: 35 días

Titulación Otorgada
Atención al cliente en el proceso comercial

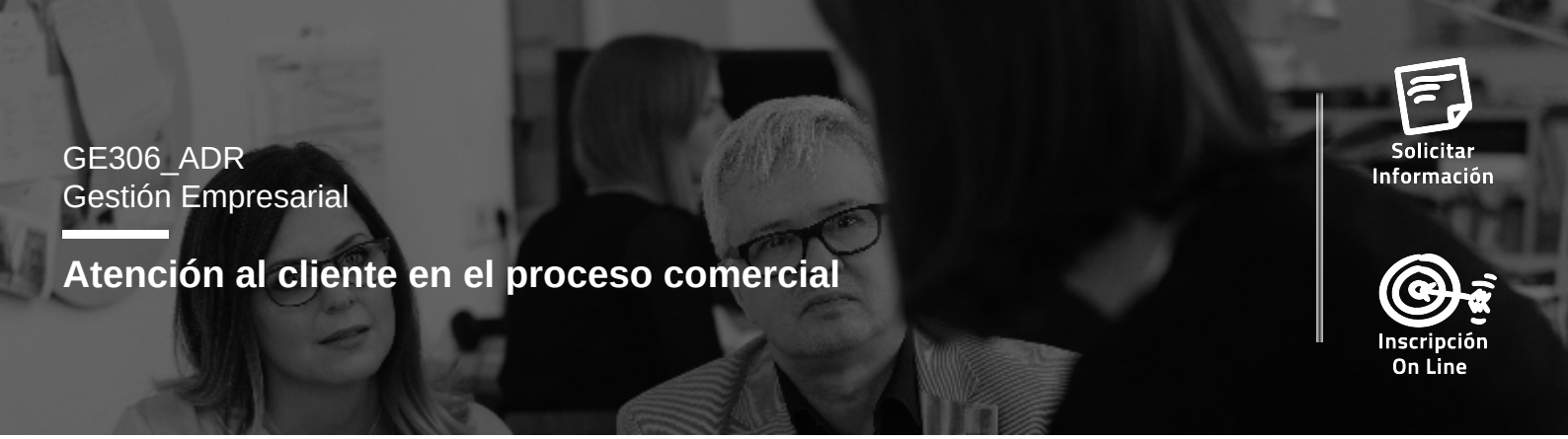
Título emitido por

Intedya International Dynamic Advisors

Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



GE306_ADR
Gestión Empresarial

Atención al cliente en el proceso comercial

Solicitar Información

Inscripción On Line

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 40 h
Plazo máximo de realización: 35 días

Titulación Otorgada
Atención al cliente en el proceso comercial

Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

TEMARIO

- Atención al cliente en las operaciones de compraventa
- Atención al cliente en las operaciones de compraventa II
- Comunicación de información comercial en los procesos de compraventa
- Comunicación de información comercial en los procesos de compraventa II
- Adaptación de la comunicación comercial al Telemarketing
- Tramitación en los servicios de postventa