

ATENCIÓN AL CLIENTE: CÓMO VENDER MÁS Y MEJOR

Precio del curso	Asociados 77 €	No asociados 90 €
Modalidad	Online	
Duración	30 Horas	
Categoría	Formación continua	

Los requisitos en materia de formación exigidos por la **Dirección General de Seguros** a todas las personas que participan en la Mediación de seguros permiten que los consumidores y usuarios obtengan un servicio de calidad. Con este curso tanto los empresarios como los trabajadores del Sector, estarán cumpliendo con las obligaciones de **FORMACIÓN CONTINUA** establecidos legalmente.

OBJETIVOS	<p>OBJETIVOS GENERALES.-</p> <p>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.</p>
CONTENIDO	<p>TEMA 1.- INTRODUCCIÓN AL MARKETING Y VENTAS</p> <p>TEMA 2.- EL CONSUMIDOR</p> <p>TEMA 3.- EL PROCESO DE COMPRA</p> <p>TEMA 4.- VENTA Y PSICOLOGÍA APLICADA</p> <p>TEMA 5.- MOTIVACIONES PROFESIONALES Y COMUNICACIÓN</p> <p>TEMA 6.- MEDIOS DE COMUNICACIÓN</p> <p>TEMA 7.- EVALUACIÓN DE SI MISMO. TÉCNICAS DE PERSONALIDAD</p> <p>TEMA 8.- LA VENTA Y SU DESARROLLO. INFORMACIÓN E INVESTIGACIÓN SOBRE EL CLIENTE</p> <p>TEMA 9.- LA VENTA Y SU DESARROLLO. EL CONTACTO</p> <p>TEMA 10.- EL CIERRE DE LA VENTA. LA POSTVENTA</p> <p>TEMA 11.- VENDER</p>

	<p>TEMA 12.- FORMAS DEL SERVICIO AL CLIENTE</p> <p>TEMA 13.- SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES</p> <p>TEMA 14.- EL CUIDADO DE LOS CLIENTES EXISTENTES</p>
--	--