

1

COMT071PO - TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE



Duración
20 HORAS



Modalidad
ONLINE



Precio
GRATIS



Titulación
OFICIAL MINISTERIO

Objetivos

- Conocer los tipos de clientes para así aportarles valor con diferentes técnicas y recursos.
- Saber emplear las herramientas telemáticas y utilizarlas para la atención integral y eficaz al cliente.
- Definir un canal de comunicación por el que gestionar ventas, quejas o sugerencias y así cuidar al cliente.

En este Curso de Tecnología Aplicada a la Venta y Atención al Cliente Gratis descubrirás los recursos tecnológicos para la venta y cómo aplicarlos en la atención al cliente para poder agilizar procesos y ofrecer una buena experiencia de compra a los clientes.



1

COMT071PO - TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Para qué nos prepara

Este Curso de Tecnología Aplicada a la Venta y Atención al Cliente Gratis nos ayuda a conocer todas las herramientas digitales que te ayudan a gestionar ventas y hacer el proceso de compra más atractivo y ágil. También pone el foco en la atención al cliente ya que actualmente existen numerosos canales con los que poder hacer una escucha activa a sus consumidores.

Enfoque laboral

Las salidas profesionales tras la realización de este Curso de Tecnología Aplicada a la Venta y Atención al Cliente Gratis son variadas, si bien puedes desarrollar tu carrera en tu mismo departamento y liderar el cambio en los procesos actuales. Los puestos más relacionados con este curso gratuito son; técnico de ventas, atención al cliente, agente de call center y CRM.

Titulación

Al finalizar su especialidad formativa, obtendrá un certificado expedido por nuestro centro de formación avalado por Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social y el Servicio de Empleo Estatal (SEPE).

1

COMT071PO - TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Temario del curso de Tecnologías Aplicadas a la Venta Y Atención al Cliente

UNIDAD 1. FUNDAMENTOS DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE

UNIDAD 2. CONOCER AL CLIENTE

UNIDAD 3. NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LA VENTA

UNIDAD 4. USO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE

UNIDAD 5. HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS DE APOYO A LA ATENCIÓN AL CLIENTE

UNIDAD 6. HERRAMIENTAS DE VENTA A TRAVÉS DE INTERNET

UNIDAD 7. ATENCIÓN AL CLIENTE MEDIANTE CORREO ELECTRÓNICO

UNIDAD 8. EL CHAT COMO HERRAMIENTA DE ATENCIÓN AL CLIENTE

UNIDAD 9. LOS FOROS COMO HERRAMIENTA DE ASISTENCIA

UNIDAD 10. OTRAS HERRAMIENTAS DE VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE



180 horas de formación

Puedes realizar hasta 180 horas de formación con un máximo de 3 cursos o un curso cuyas horas superen las 180 establecidas en convocatoria.



No consume créditos formativos

No tienes la necesidad de informar a tu empresa ya que no consume créditos formativos.

