

## FIDELIZACIÓN DE CLIENTES Y VENTA RÁPIDA

**NUEVO**

Este colectivo debe iniciar su proceso consiguiendo un cambio de actitud hacia la venta.

Aceptando que su trabajo no es el de un administrativo, sino el de un comercial de apoyo, que gestiona y maneja un porcentaje muy importante del negocio con responsabilidad sobre los resultados y satisfacción del cliente.

Debe adquirir habilidades básicas de trato y adquirir recursos para aprovechar las oportunidades en el contacto con los clientes.

El tratamiento de las quejas es un aspecto muy importante de su trabajo con gran incidencia en la satisfacción/insatisfacción del cliente.

La actitud ante situaciones difíciles y la confianza de saber que se conocen las diferentes formas de abordarlas da la tranquilidad necesaria para enfrentar la situación eliminando la tensión que conlleva

**1 Día :**  
*Junio (3)*  
*Noviembre (11)*

**225 € persona / curso**  
*(IVA no incluido)*

