

## ATENCIÓN AL CLIENTE: CÓMO VENDER MÁS Y MEJOR

**Modalidad:** Distancia

**Objetivos:**

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.

**Contenidos:**

Atraer.  
Introducción al Marketing y Ventas.  
Vender.  
El Consumidor.  
El Proceso de Compra.  
Venta y Psicología Aplicada.  
Motivaciones Profesionales y Comunicación.  
Medios de Comunicación.  
Evaluación de Si Mismo.  
Técnicas de Personalidad.  
La Venta y su Desarrollo.  
Información e Investigación sobre el Cliente.  
La Venta y su Desarrollo.  
El Contacto.  
El Cierre de la Venta.  
La Postventa.  
Vender.  
Formas del Servicio al Cliente. Satisfacer y Fidelizar.  
Satisfacción de las Necesidades de los Clientes.  
El Cuidado de los Clientes Existentes.