DE PROFESIONALES AL SERVICIO

Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 7 h
Precio: Consultar

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

OBJETIVOS

*Desarrollar competencias en atención al cliente, brindando herramientas prácticas que fortalezcan la comunicación, la escucha activa y la construcción de relaciones de confianza y fidelización.
*Revalorizar la figura de la vendedora en tienda, destacando su rol estratégico en la experiencia de compra y en la generación de valor para la marca.
*Impulsar la proactividad y la colaboración dentro del equipo de ventas, fomentando actitudes orientadas a la iniciativa, la responsabilidad compartida y el logro de objetivos comunes.
*Fortalecer el sentido de pertenencia hacia la marca, promoviendo el compromiso, la identificación con los valores corporativos y el orgullo de ser parte de la organización.

CONTENIDOS

1.Herramientas para mejorar la relación con el cliente.
2.La figura de la vendedora: rol, impacto y revalorización en la tienda.
3.Proactividad, colaboración y trabajo en equipo en el área de ventas.
4.Estrategias para fortalecer el sentido de pertenencia a la marca.