

CURSO EVALUACIÓN DE COMERCIALES



Área: Comercial y Marketing

Modalidad: Presencial

Duración: 7 h

Precio: 91.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Que los participantes obtengan los mejores resultados en cada uno de los procesos que se llevan a cabo en atención al cliente y gestión comercial, así como los conocimientos para realizarlos de manera eficiente. De la misma forma, que desarrollen habilidades técnicas específicas y respecto del modelo actual de la gestión en la empresa.

Es un proceso metodológico que por medio de diferentes técnicas permite evaluar a un conjunto de candidatos/as en sus habilidades, actitudes y potencial. Se desarrollan ejercicios de assessment, individuales y/o grupales, diseñados específicamente para medir determinadas competencias en atención al cliente y habilidades comerciales.

CONTENIDOS

Assesment_1:

-COMPETENCIAS A EVALUAR

- Orientación al cliente:
- Disposición para conocer las necesidades y demandas del cliente.
- Escucha al cliente para interpretar su pedido.
- Brinda respuestas pertinentes en un tiempo aceptable. Flexibilidad/adaptabilidad.

Assesment_2:

-COMPETENCIAS A EVALUAR

- Habilidades comerciales:
- Disposición para conocer las necesidades y demandas del cliente.
- Escucha activa al cliente para interpretar sus necesidades.
- Valoración sobre disposición a la indagación, argumentación de objeciones y cierre.