

ATENCIÓN AL CLIENTE



Área: Comercial y Marketing

Modalidad: Presencial

Duración: 12 h

Precio: 156.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

El objetivo es que el director de sala sea capaz de lograr un diálogo fluido entre sala y cocina. Hay que concebir el restaurante como un proyecto global: una buena cocina es necesaria, pero no suficiente para el éxito del establecimiento.

CONTENIDOS

Atención antes - atención durante - atención después

- . Características del cliente actual
- . Satisfacción del cliente y aspectos que influyen en ella.

La clave está en la actitud.

- . Saber escuchar. La empatía con el cliente. Las Reclamaciones.

Venta Sugestiva. Como vender más y mejor.