

ATENCIÓN AL CLIENTE; PASOS EFECTIVOS PARA LA MEJORA DEL PROCESO COMERCIAL II



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

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Identificar los aspectos emocionales y técnicos que afectan directamente a la predisposición de los demás a escucharnos y a aceptar nuestros consejos como una opción de valor.
- Entender los “momentos de la verdad” en el trato con el cliente.
- Plantear la calidad de servicio y atención al PADRE/ALUMNO como estrategia de gestión en el centro de enseñanza.
- Potenciación en los asistentes las habilidades esenciales para la venta y generar en ellos una actitud proactiva.
- Aportar elementos diferenciadores en el proceso de venta para cautivar al Cliente, adaptando cada venta a cada Cliente concreto. Desarrollar un proceso homogéneo y estructurado.
- Aportar Valor Añadido en la venta.
- Asumir el cierre de manera positiva dentro de la visita

CONTENIDOS

En esta tercera sesión responderemos a preguntas del tipo:

- ¿Cuál es nuestro Plan de Captación actual?
- ¿Qué estrategia de captación hemos de poner en marcha para los diferentes canales con los que nos relacionamos?
- ¿Qué plan de captación vamos a desarrollar para acercar nuestro centro a otras entidades?
- ¿Qué productos/servicios hemos de potenciar?
- ¿Son nuestros argumentarios comerciales los más adecuados dentro del proceso de captación?

En definitiva, elaborar de manera detallada un plan de captación que englobe los escenarios off y on-line.

- Plan de captación off-line.
- Plan de captación on-line.