

**Organización del Proceso de Venta y
Atención al Cliente**

A distancia | 80 h



ORGANIZACIÓN DEL PROCESO DE VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE

El curso de Organización del Proceso de Venta y Atención al Cliente enseña al alumno a programar la actuación en la venta a partir de parámetros comerciales definidos y del posicionamiento de la empresa. Así como, implantar en el trabajo diario un programa de calidad del servicio.

En Verticetraining entendemos que la formación debe ser continuada para todos los ámbitos profesionales, y por ello ponemos a disposición de nuestros alumnos unos contenidos perfectamente estructurados.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a distancia con apoyo on line. El alumno contará con un temario actual y completo, además de un acompañamiento constante en sus progresos a través de un sistema de tutorías (vía telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos.

La calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

OBJETIVOS:

Confeccionar los documentos básicos derivados de la actuación en la venta, aplicando la normativa vigente y de acuerdo con unos objetivos definidos.

Realizar los cálculos derivados de operaciones de venta definidas, aplicando las fórmulas comerciales adecuadas.

Conocer las distintas técnicas para medir la satisfacción del cliente y diagnosticar los errores cometidos.

Capacitar a los participantes para utilizar el teléfono como instrumento de atención e información al público.

PROGRAMA:**Módulo organización del proceso de venta:**

Tema 1. Organización del entorno comercial.

Tema 2. Gestión de la venta profesional.

Tema 3. Documentación propia de la venta de productos y servicio.

Tema 4. Cálculo y aplicaciones propias de la venta.

Módulo atención al cliente:

Tema 1. Atención al cliente (I).

Tema 2. Atención al cliente (II)

PRECIO:

Si es trabajador asalariado de una empresa con centro de trabajo en España, consúltenos la posibilidad de **subvención 100% del curso**.

Si desea el curso de forma privada, como particular, el precio es de **336 €**

DURACIÓN:

80 horas.

OBSERVACIONES:

El curso dará comienzo cuando el alumno formalice la matrícula.

DIPLOMA ACREDITATIVO:

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado que acredite la realización de 80 horas de curso.

INSCRIPCIÓN Y FORMAS DE PAGO:

Para matricularse deberá rellenar el formulario de matriculación que encuentra pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria o Ingreso en cuenta.-
- Cargo en cuenta.-
- Tarjeta de crédito.-

**Todos los envíos que se realicen fuera de la Península, tienen un gasto adicional.*



Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



Madrid: C/ Magallanes, 1 - 28015

Málaga: C/ Alonso de Palencia, 15
29007 - Málaga



Tlf: 902 500 378

Fax: 902 510 044



E-mail: informacion@verticetraining.com

Perteneiente a:

