



## Atención al Cliente: Cómo Vender Más y Mejor



## Metodología de Estudio

La **formación online** es un sistema formativo que combina la metodología a distancia con las nuevas tecnologías, que elimina las barreras físicas o geográficas para hacer asequible la formación a todas aquellas personas que por diversas razones no pueden acceder a la misma, o no pudieron realizarlo en su momento.

Nuestra metodología permite realizar el estudio en base a las siguientes características:

- Campus ONLINE



- Contacto directo con el equipo docente:
  - Tutores
  - Profesores Especialistas





## Campus

Nuestro campus virtual es la herramienta donde encontraras todo el contenido que necesitas para el estudio a través de Internet y la herramienta necesaria para contactar con el equipo docente.

Por medio de este campus puede seguir la formación desde cualquier lugar con acceso a Internet, manteniendo un contacto directo el cual te permite tener acceso a:

- Información general
- Cuestionarios
- Temario
- Correo
- Agenda
- Noticias y Eventos



## Otras características

- Una vez superada la formación con éxito, recibirás el Titulo, donde se detallara el contenido del curso.



- El único requisito previo a tener en cuenta es ser mayor de 18 años.





## **Objetivo:**

El objetivo que persigue este curso es el aumentar el nivel de ventas, tanto en la cantidad como en la calidad. Dotaremos al alumno de los conocimientos básicos a tener en cuenta tanto en las variables de Marketing, ventas, aptitudes y actitudes que deben tenerse en cuenta en cualquier proceso comercial, haciendo especial énfasis en una atención al cliente que persigue la excelencia.

## **Temario**

### ***MÓDULO 1: Atraer***

***TEMA 1. Introducción al Marketing y Ventas***

### ***MÓDULO 2: Vender***

***TEMA 2. El Consumidor***

***TEMA 3. El Proceso de Compra***

***TEMA 4. Venta y Psicología Aplicada***

***TEMA 5. Motivaciones Profesionales y Comunicación***

***TEMA 6. Medios de Comunicación***

***TEMA 7. Evaluación de Si Mismo. Técnicas de Personalidad***

***TEMA 8. La Venta y su Desarrollo. Información e Investigación Sobre el Cliente***

***TEMA 9. La Venta y su Desarrollo. El Contacto***

***TEMA 10. El Cierre de la Venta. La Postventa***

***TEMA 11. Vender***

***TEMA 12. Formas del Servicio al Cliente***

### ***MÓDULO 3: Satisfacer y Fidelizar***

***TEMA 13. Satisfacción de las Necesidades de los Clientes***

***TEMA 14. El Cuidado de los Clientes Existentes***





## Recuerda que:

Puedes encontrarnos en:



<https://www.facebook.com/educatrafic>



<https://twitter.com/educatrafic>



[www.educatrafic.es](http://www.educatrafic.es)

**Fundación educaTrafic**

Calle Hermanos Gamba nº 14 local

50017 Zaragoza

