

Curso

Técnicas de atención al cliente y estrategias de ventas



Datos Generales del Curso

Modalidad Presencial

N° de horas 8 horas de atención directa docente

Horario 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Local Centro de Entrenamiento - FAMA

Objetivo General

Aplicar técnicas de atención al cliente y estrategias de ventas de acuerdo al tipo de servicio que presta la empresa.

Contenidos

Unidad I:

Técnicas y estrategias de Servicio y Atención al cliente

Unidad II:

Comunicación con los clientes Externos

Unidad III:

Estrategias de marketing

Metodología

Se aplica una metodología con un 80% de actividades prácticas como: dinámicas, debates, trabajo de grupo, juegos de roles, exposiciones realizadas por los participantes y un 20% son exposiciones que realiza el instructor para afianzar conceptos y estrategias referidas a las técnicas y estrategias abordadas.



Centro de Entrenamiento

Atiende los procesos de inducción, entrenamiento y capacitación continua del sector financiero, comercial, productivo y de servicios.



1. Cursos y Seminarios

Contamos con una amplia oferta de cursos; sin embargo, el Centro de Entrenamiento, está siempre en disposición de diseñar de acuerdo con las necesidades de cada cliente.

2. Plataforma Virtual de Aprendizaje

E-Fama es un ambiente de capacitación virtual en donde ofrecemos la edición de materiales en diferentes formatos, el despliegue de información, seguimiento y certificación de cursos como todo un proceso o el alojamiento de los mismos desde nuestro servidor SGA Moodle.

Contamos con **4 aulas**, **1 auditorio**, **1 laboratorio de computadoras** y **1 sala de juntas**



Mobiliario



Proyector





Estacionamiento


Con acceso a áreas de:

Recepción, Sala de Espera, Baños y Cocina.

 info@fama.com.ni

 (505) 2223-3588 Ext. 104

 (505) 2223-3589 Ext. 104

 Km. 3.5 Carretera a Masaya, Banda Este.
Managua, Nicaragua

