

Modalidad: curso e-Learning Duración: 9 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Aplicar las técnicas adecuadas a la promoción y venta de productos y servicios para Imagen Personal. Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio postventa en Imagen Personal.

CONTENIDOS

1. El cliente como centro del negocio. 2. Tipos de clientes y su relación con la prestación del servicio. 3. La atención personalizada. 4. Las necesidades y los gustos del cliente. 5. Motivación, frustración y los mecanismos de defensa. 6. Los criterios de satisfacción. 7. Las objeciones de los clientes y su tratamiento. 8. Fidelización de clientes.

