



**ACTITUDES y HABILIDADES de COMUNICACIÓN
con EL CLIENTE EXTERNO**

1

Actitudes y Técnicas de Venta: Entrenamiento en actitudes y técnicas de venta, identificación de necesidades, venta cruzada, defensa de propuestas, negociación de precio y cierre de compromisos...

2

Negociación y Cierre de compromisos: Entrenamiento en actitudes y técnicas de negociación de condiciones, cierre y seguimiento de compromisos...

3

Presentaciones Comerciales de alto impacto: Entrenamiento en técnicas de presentación comercial eficaz, cómo dejar huella en el cliente al presentar una propuesta...

4

Atención al cliente: Entrenamiento en actitudes y técnicas de atención excepcional al cliente...

5

Entrenamiento en técnicas profesionales de atención telefónica: Entrenamiento en técnicas de atención al cliente telefónicas profesionales...

6

Orientación al Cliente: Entrenamiento en actitudes de orientación al cliente para cualquier colectivo, incluido aquellos que no tienen contacto directo con los clientes...

7

Cómo convertir una reclamación en una oportunidad: Técnicas de gestión de quejas y reclamaciones orientadas a convertir una reclamación en una oportunidad de fidelización y promoción de una imagen de excelencia...