

Curso

Técnicas de Negociaciones Efectivas para la Atención al Cliente



16 horas



E-learning Sincrónico



Código SENCE: NO



Descripción

Considerando la importancia de los clientes, se hace necesario entregar a los colaboradores herramientas de negociación a fin de llegar a las metas determinadas de mejor manera o sabiendo del mejor esfuerzo, por ende este módulo contempla ese mercado objetivo de la cobranza y genera la entrega basado en reconocer la importancia del cliente como las opciones que existen de negociar permitiendo un ganar-ganar.

Unidades

Unidad I: Información para la fidelización

Unidad II: Técnicas de negociación

Unidad III: Trabajando para la excelencia

Unidad IV: Mejora continua

Orientado

- Administrativos de Cobranzas y Ventas
- Cobrador telefónico
- Ejecutivos de cobranza y ventas
- Ejecutivos en terreno
- Requisitos de ingreso

Requisitos de ingreso

Conocimientos básicos en cobranza y ventas

Métodos de Pago

- Webpay
- Transferencia electrónica
- Orden de compra



Comunícate con nosotros a través de
Whatsapp +56 9 8500 8377

[-30%]*

Alumnos titulados de carreras Duoc UC

[-15%]* [-25%]*

Ex Alumnos de Educación Continua Duoc UC

[Otros]*

Consulta por otros descuentos

** Descuentos no acumulables*