



## CURSO TÉCNICAS DE VENTAS Y ATENCIÓN A CLIENTES TA-01-5-88

INFORMACION E  
INSCRIPCIONES:  
Organismo Técnico:

[info@fecsc.cl](mailto:info@fecsc.cl)

Fono: 56-32-2711570 -  
78775812



### OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Este curso de capacitación permitirá brindar un servicio de atención a clientes personalizado que permita la planificación, ejecución y evaluación de un proceso de ventas.

Internalizar, en beneficio de la empresa, la generación de ventajas competitivas dirigidas hacia la creación de valor en los bienes y servicios del negocio, construyendo relaciones de confianza con el cliente.

### CONTENIDOS

- Módulo Procedimientos para la Comunicación y Atención personalizada de clientes.
- Módulo Técnicas de Planificación, Ejecución y Cierre de un Proceso de Ventas.
- Módulo Principios de Calidad en el Proceso de Atención a Clientes.
- Módulo Técnicas de Resolución de Conflictos.

### METODOLOGÍA

Metodología activa de formación profesional que alude a un formato de aprender haciendo, en forma práctica continua, cooperativa y flexible. Modalidad presencial.

Taller práctico.

### DURACIÓN y CRITERIOS DE APROBACION.

80 Horas Cronológicas

Incluye material del curso.

75% de Asistencia a Clases. Nota 4.0 o equivalente.

### REQUISITOS DE POSTULACION:

Trabajadores entre 18 y 60 años (mujeres) y entre 18 y 65 años (hombres).

Trabajadores con, al menos, 12 cotizaciones, continuas o discontinuas, a lo largo de su vida laboral.

Trabajadores con al menos 6 cotizaciones en los últimos 12 meses.

Trabajadores con un Sueldo Imponible promedio de los últimos 12 meses de hasta \$600.000.

### CURSO FINANCIADO CON RECURSOS DEL ESTADO