

ADGG0208: MF0976_2: UF0349: ATENCIÓN AL CLIENTE EN EL PROCESO COMERCIAL



COMERCIO

Gestión comercial

El objetivo de la familia profesional “Comercio” es ampliar las competencias y mejorar las capacidades de los alumnos y alumnas en el ámbito de atención comercial y ventas. La metodología elegida es el e-learning, que une y relaciona tres elementos fundamentales para el logro de este objetivo:

1. Plataforma
2. Tutorización
3. Contenido

El tutor, a través de la plataforma, guía al alumno/a a lo largo del estudio del contenido. Este contenido se caracteriza por:

- Ser interactivo y multimedia, lo que hace que su manejo sea más sencillo.
- Permitir la flexibilidad y autonomía en el aprendizaje.
- Estar disponible para su consulta cuando el/la alumno/a lo necesite.
- Ser un contenido de calidad y fácilmente actualizable ante los frecuentes cambios normativos.
- Disponer de autoevaluaciones para que el/la alumno/a sea consciente de su propio aprendizaje.

Esta familia profesional comprende acciones formativas relacionadas con la actividad comercial y aplicación de técnicas para la mejora y optimización de las ventas. Entre los diversos cursos disponibles se encuentran:

Nuestro Programa Formativo

ATENCIÓN AL CLIENTE EN EL PROCESO COMERCIAL

Atención al cliente en las operaciones de compraventa
Comunicación de información comercial en los procesos de compraventa
Adaptación de la comunicación comercial al Telemarketing
Tramitación en los servicios de postventa

Dirigido A:

Profesionales de departamentos comerciales y de ventas y/o a aquellas personas que quieran afianzar su carrera profesional a nivel empresarial en el ámbito de las ventas y el marketing

Objetivo general

Realizar las gestiones administrativas del proceso comercial