Código: CCV040

Duración: 20 minutos

Aprendiendo a conocer el cliente

Sin un buen entendimiento del cliente, las relaciones comerciales se debilitan. Aprende a mejorar tus habilidades de comunicación e interactuar de manera efectiva para maximizar resultados.

Objetivo:

Fomentar habilidades comunicativas y estructuración de procesos efectivos para una interacción exitosa con los clientes.

Contenido:

Conversaciones poderosas con los clientes
Técnicas de sondeo al cliente
¿Cómo preguntar?
Resumir
Escucha activa
La comunicación en ventas
¿Cómo desarrollar la resiliencia?

Recursos:

Curso Interactivo en HTML5, Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación

Metodología:

El curso ha sido diseñado bajo el modelo de formación andragógica virtual asincrónica para promover el aprendizaje autónomo, permitiendo a los participantes avanzar a su propio ritmo y según su disponibilidad.

El diseño instruccional de este curso se orienta a la educación de adultos, reconociendo la experiencia previa de los estudiantes y fomentando tanto la autogestión como la aplicación práctica del conocimiento en contextos reales. Los contenidos se organizan en unidades de microaprendizaje secuenciales y se enriquecen con recursos multimedia interactivos, tales como videos explicativos, simuladores, infografías, lecturas complementarias en formato PDF y evaluaciones formativas.

Colombia:
(+57) 314 500 1814
contacto@sistel.co

Panamá:
(+507) 6820 4684
eduardo.carballo@sistel.co

MEXI-CAM:
(+52) 56 1311 1493
ilan.tesone@sistel.co

USA:
(+1) 786 668 3822
david@sistel.co

© SISTEMAS TELEMÁTICOS SISTEL S.A.S. Todos los derechos reservados. Este catálogo virtual y su contenido son propiedad exclusiva de SISTEMAS TELEMÁTICOS SISTEL S.A.S. Queda prohibida su reproducción total o parcial sin autorización expresa.

Empresa B Certificada