

# **Atención al Cliente: Cómo Vender Más y Mejor**

## **Índice**

- Tema 1. Introducción al Marketing y Ventas
- Tema 2. El Consumidor
- Tema 3. El Proceso de Compra
- Tema 4. Venta y Psicología Aplicada
- Tema 5. Motivaciones Profesionales y Comunicación
- Tema 6. Medios de Comunicación
- Tema 7. Evaluación de Sí Mismo. Técnicas de la Personalidad
- Tema 8. La Venta y su Desarrollo. Información e Investigación sobre el Cliente
- Tema 9. La Venta y su Desarrollo. El Contacto
- Tema 10. El Cierre de la Venta. La Postventa
- Tema 11. Técnicas de Venta
- Tema 12. Formas del Servicio al Cliente
- Tema 13. Satisfacción de las Necesidades de los Clientes
- Tema 14. El Cuidado de los Clientes Existentes

## **Objetivos**

El objetivo que persigue este curso es el aumentar el nivel de ventas, tanto en la cantidad como en la calidad. Dotaremos al alumno de los conocimientos básicos a tener en cuenta tanto en las variables de Marketing, ventas, aptitudes y actitudes que deben tenerse en cuenta en cualquier proceso comercial, haciendo especial énfasis en una atención al cliente que persigue la excelencia.