





## COMM0009 I ATENCIÓN AL CLIENTE 30 horas

## **OBJETIVO GENERAL:**

Aplicar técnicas y habilidades de comunicación que favorezcan una atención de calidad al cliente en procesos de venta.

## **CONTENIDOS:**

- 1. LA COMUNICACIÓN EFECTIVA EN SITUACIONES PROFESIONALES DE ATENCIÓN AL CLIENTE
  - 1.1. Identificación de los elementos que conforman la comunicación efectiva
    - 1.1.1.Información y comunicación
    - 1.1.2.Los elementos que integran la comunicación
    - 1.1.3.Los elementos actitudinales necesarios
    - 1.1.4.Las técnicas de escucha activa y empática
    - 1.1.5.Las barreras de comunicación
    - 1.1.6.Las barreras de comunicación en el profesional
  - 1.2. Utilización de las respuestas de comunicación asertiva
    - 1.2.1.Los diferentes estilos de respuesta en la comunicación verbal: agresivo, pasivo y asertivo
    - 1.2.2.Las opiniones, aclaraciones o peticiones utilizando la respuesta asertiva
    - 1.2.3. Nuestra imagen y la imagen corporativa
    - 1.2.4.La comunicación a través del cuerpo
  - 1.3. Confección de comunicaciones escritas de manera estructurada con el léxico y ortografía correcta
    - 1.3.1.Las características del lenguaje escrito
    - 1.3.2.La comunicación escrita







1.3.3.Las reglas básicas de la corrección sintáctica y gramatical

## 2. EL CLIENTE EN EL PROCESO DE VENTA

- 2.1. Aplicación del conocimiento del cliente objetivo y del canal de comercialización para asegurar una atención al cliente que garantice un servicio de calidad
  - 2.1.1.Los diferentes tipos de clientes
  - 2.1.2.La estrategia de comunicación teniendo en cuenta el tipo de cliente
  - 2.1.3.La creación de argumentación de ventas
  - 2.1.4. Posibles objeciones de los clientes en un proceso de venta
  - 2.1.5. Posibles reclamaciones categorizando los mecanismos de la legislación
  - 2.1.6.El cliente y su fidelización
- 2.2.Gestión de la atención de llamadas telefónicas con cortesía, según los protocolos de la empresa asegurando una buena atención al cliente
  - 2.2.1. Tipo de llamada y el asunto que lo motiva
  - 2.2.2.La comunicación efectiva en las llamadas telefónicas (comunicación oral y no verbalsonrisa telefónica)
  - 2.2.3.Las normas de seguridad, registro y confidencialidad de la comunicación presencial y telefónica