

Temario De Capacitación fidelización y relación con los clientes:

30 horas de capacitación

- Atención al cliente
- Beneficios de una estrategia basada en la orientación al cliente
- Medición de la satisfacción del cliente
- De los datos al conocimiento; del conocimiento a la acción
- Herramientas de fidelización
- Establecimiento de un plan de acción

Metodología de aprendizaje.

Comprensión lectora, investigación y razonamiento crítico. siguiendo referencias que servirán para fijar los conocimientos y luego se desarrollará el aprendizaje constructivo con participación del estudiante para reforzar los contenidos cognitivos y reflexionar sobre su aplicación.