

Atención al cliente. Comunicación y Atención telefónica. Tratamiento De Situaciones Conflictivas.

Código del curso: PD235_1820EC

Horas: 70

Descripción del curso:

Acerca de este curso

Cod: PD235_1820EC

Módulo 1: Comunicación y Atención al Cliente

Unidad 1. Introducción a la atención al cliente

Unidad 2. Comunicación para la venta

Módulo 2: Atención Telefónica a Clientes y Tratamiento de Situaciones Conflictivas

Unidad 1. La comunicación

Unidad 2. La comunicación telefónica efectiva

Unidad 3. La calidad del servicio

Unidad 4. Tratamiento de situaciones conflictivas

Unidad 5. Contenido práctico

¿Qué aprenderás?

Utilizar las técnicas de comunicación telefónica, tanto a nivel de emisor como de receptor y gestionar de una manera rápida y eficaz las necesidades de los clientes.

Conocer las estrategias básicas para ofrecer un servicio de calidad al cliente.

Conocer los distintos elementos que implica el proceso de comunicación.

Ser consciente de la importancia de la comunicación en el servicio con la finalidad de satisfacer al consumidor y a los empleados que prestan el servicio.

Aprender las estrategias idóneas para una correcta atención al cliente.

Saber la importancia de la calidad en el servicio y las exigencias del cliente.

Conocer las distintas estrategias necesarias para gestionar adecuadamente las llamadas telefónicas.

Conocer las técnicas necesarias para proporcionar un servicio de atención al cliente, de modo que este

sienta sus necesidades y expectativas satisfechas.

Conocer los fundamentos de PRL asociados a su función como teleoperadores.

Conocer los conceptos de sonrisa telefónica y escucha activa y valorarlos como recursos fundamentales en la gestión telefónica a clientes.

Comprender las actitudes con que los clientes acuden a los servicios de atención telefónica para poder ofrecer una ayuda eficaz.

Desarrollar la capacidad de responder a las solicitudes de los clientes con eficacia.

Conocer las distintas barreras comunicativas más frecuentes al teléfono para desarrollar estrategias adecuadas de gestión telefónica.

Conocer los distintos pasos que diferencian la atención telefónica a clientes de calidad.

Conocer el concepto de calidad, gestión y control de la calidad como parte del proceso de producción o prestación de servicios.

Capacitarse para aplicar los parámetros de un plan de gestión de la calidad para la mejora en la atención al cliente.

Reconocer los beneficios en cuanto a competitividad que aporta la aplicación de un plan de calidad en la empresa.

Conocer los documentos que rigen la normativa de calificación de calidad.

Distinguir los conceptos de ciudadano/a y persona para conseguir una mejor atención al cliente.

Conocer el proceso reclamación, queja y sugerencia para una adecuada gestión de cada una de ellas.

Capacitarse para gestionar adecuadamente las distintas quejas, reclamaciones y sugerencias como responsables de atención telefónica de la empresa.

Reconocer el valor de la información que nos aportan quejas, reclamaciones y sugerencias como oportunidades de negocio.

Conocer el valor legal de quejas y reclamaciones como derechos del ciudadano y consumidor.

Valorar el trabajo en grupo como una herramienta apropiada para la gestión de quejas, sugerencias y reclamaciones.

Conocer completamente el proceso de atención al cliente.

Capacitarse para gestionar adecuadamente las solicitudes del cliente para proporcionar un servicio de atención telefónica eficaz.

Conocer las situaciones más comunes que encontraremos día a día en el servicio de atención telefónica al cliente.

Conocer el valor de las distintas herramientas estudiadas en el curso: feedback textual, escucha activa y asertividad.

Valorar el trabajo en grupo como una herramienta apropiada para la gestión de la atención telefónica al cliente.

Estudiar la figura del cliente y las claves para generar una comunicación fluida, así como los tipos de clientes y los factores que influyen en la atención al cliente.

Conocer el proceso de comunicación y los elementos que la componen.

Profundizar en las claves para una conversación telefónica eficaz.

Practicar las técnicas de apertura de venta, de escucha activa, de formulación de preguntas y de detección de las motivaciones del cliente.