



Código: ASC001

## Taller Servicio al Cliente: Pilar Esencial para el Éxito Empresarial



ÁREA	Servicio al Cliente
<b>DIRIGIDO A</b>	Gerentes, Sub Gerentes, Jefes, Supervisores, Auxiliares, Vendedores, Profesionales, Servicio al Cliente, Call Center, Secretarías y Asistentes que incursionen en áreas gerenciales, administrativas, financieras, mercadeo y ventas, y público en general que desarrolle proyectos o retos de nuevos negocios.
<b>OBJETIVO GENERAL</b>	Facilitar a los participantes, una visión muy amplia de la importancia del servicio al cliente en una organización, sus beneficios, sus valores y su productividad; desde diferentes perspectivas administrativas y mercadológicas, así como su implementación empresarial y ajuste a las organizaciones.
<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Desarrollar conocimientos sobre el servicio al cliente, los modelos y diferencias de cliente interno y externo.</li><li>✓ Desarrollar habilidades competitivas para la aplicación de un excelente servicio al cliente.</li><li>✓ Conocer la diferencia del servicio al cliente y la atención al cliente.</li><li>✓ Determinar las ventajas de dar un servicio al cliente de calidad.</li><li>✓ Determinar las causas de insatisfacción al cliente.</li><li>✓ Desarrollar el plan de mejora de la satisfacción al cliente.</li></ul>
<b>CONTENIDO</b>	<b>Módulo:</b> El Servicio al Cliente desde su aplicación <b>Módulo:</b> El Servicio al Cliente vs Satisfacción del Cliente
<b>DURACIÓN</b>	10 HORAS EFECTIVAS