



Excelencia en la Atención al Cliente.

El servicio desde la perspectiva del consumidor.

Los clientes se entienden hoy por hoy como el centro de la actividad y la razón de ser de muchas empresas. Por norma general, cuando un cliente llega al taller, en muchos casos llega como consecuencia de una experiencia negativa : un accidente.

Este curso busca desarrollar una perspectiva nueva del taller como proveedor de servicios capaz de transformar la experiencia negativa que supone un accidente en una oportunidad de recomendación a otros potenciales clientes.

Contenido del curso:

- Superando las expectativas del cliente.
- Atención telefónica comercial.
- El proceso de cita previa.
- Escucha activa.
- La reclamación como regalo.
- El marketing a 360°.

Dirigido a:

Gerentes, jefes de taller, recepcionistas y responsables de la cuenta explotación.

Duración:

4 horas lectivas.

Lugar de impartición del curso:

Training Center Madrid



Avenida Orovilla 14
28041 Madrid

> [Como llegar](#)

Training Center Peñíscola



Ctra. Nacional 340, km. 1040,6
12598 Peñíscola (CS)

> [Como llegar](#)

Otras informaciones:

Para recibir más información acerca de nuestros cursos, conocer las fechas de las próximas sesiones de formación o el coste de participación, puede [contactar con su distribuidor Spies Hecker](#) o [enviarnos un correo electrónico](#).

