







IN
—
BU

Curso de Atención de C



INESEM

SINESS SCHOOL

Quejas y Reclamaciones

+ Información Gratis

**titulación de formación continua bonificada
empresarial**

Curso de Atención de

duración total: 150 horas

horas telefo

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

+ Información Gratis

descripción

Con este curso de atención de quejas y reclamaciones p
comercial, estableciendo las bases para una correcta re
pautas a seguir en el proceso de quejas y reclamacione

+ Información Gratis



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo q
conocimientos técnicos en este área.

+ Información Gratis

objetivos

Organizar la gestión de la cartera de clientes de manera al cliente y reconocer todos los elementos que influyen e reclamaciones de los clientes.

+ Información Gratis

para qué te prepara

El curso de atención de quejas y reclamaciones te prepara para una comunicación efectiva con los clientes estableciendo pa

salidas laborales

Con el curso de atención de quejas y reclamaciones podrás trabajar en cualquier ámbito que presente un departamento de servicio de atención a los clientes o de reclamaciones.

+ Información Gratis

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte Oficial que acredita el haber superado con éxito todas la el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la du alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que e firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de l recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

+ Información Gratis



INSTITUTO EUROPEO DE EST

como centro de Formación acreditado para la im
EXPIDE LA SIGUIENTE

NOMBRE DEL A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los

Nombre de la Acc

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formac
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con

Con una calificación de €

Y para que conste expido la pre
Granada, a (día) de (m)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Sell



forma de bonificación

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

ESTUDIOS EMPRESARIALES

participación a nivel nacional de formación
TITULACIÓN

ALUMNO/A

estudios correspondientes de

Formación Formativa

ión INESEM en la convocatoria de XXXX
número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

SOBRESALIENTE

presente TITULACIÓN en
meses de (año)



Firma del alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO/A



- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los s
mes a la Seguridad Social.

+ Información Gratis

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través de una metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo del itinerario formativo, así como realizar las actividades y actividades del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final con un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder acceder al título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán seguimiento de todos los progresos del alumno así como estableciendo consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar toda su actividad en la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad de Aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

+ Información Gratis

materiales didácticos

- Manual teórico 'Gestión de la venta y su cobro. Aten

+ Información Gratis



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y



profesorado y servicio de tutorías

+ Información Gratis

Nuestro equipo docente estará a su disposición para de contenido que pueda necesitar relacionado con el cu nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email un documento denominado “Guía del Alumno” entregad Contamos con una extensa plantilla de profesores espe con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y form como solicitar información complementaria, fuentes bibli Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y co respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías tel hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede c del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizan

+ Información Gratis

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

Quejas y Reclamaciones



y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización de cada módulo, con una misma duración del curso. Existe por tanto un calendario de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad

+ Información Gratis

ra la finalización del curso, que dependerá de la
o formativo con una fecha de inicio y una fecha

rsos de modalidad online, el campus virtual
y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y pron para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, p artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de opo administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

+ Información Gratis

Este sistema comunica al alumno directamente con nue
de matriculación, envío de documentación y solución de

Además, a través de nuestro gestor documental, el alum
sus documentos, controlar las fechas de envío, finalizac
lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos,
seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN COMERCIAL

- 1.La “conciencia comercial”: qué supone concebir la re
- 2.Que es vender. Nuevas formas comerciales. Proces
- 3.Tipología de la venta. La venta personal.
- 4.El punto de venta y el merchandising.

+ Información Gratis

5.Organización del trabajo: gestión de la cartera de cli

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

- 1.Calidad del servicio al cliente.
- 2.Perfil del cliente actual.
- 3.Derechos y obligaciones del cliente.
- 4.Tipología de comportamientos del cliente y estrategi
- 5.Instituciones y Servicios de Protección al consumido

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SERVICIO DE ATENCIÓN AL C

- 1.Procedimiento y normativa en los procesos de recla
- 2.Habilidades de comunicación en el servicio de atenc
- 3.La comunicación: instrumento de relación y atención
- 4.El lenguaje positivo.
- 5.Los diferentes estilos de comunicación.
- 6.Técnicas de negociación.
- 7.El manejo y la resolución de conflictos.
- 8.La conducta de los clientes en situaciones difíciles.
- 9.Instrumentos para hacer frente a las situaciones difíc
- 10.El proceso de atención de quejas y reclamaciones.

+ Información Gratis

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y