

## ATENCIÓN AL CLIENTE



**Área:** Sin clasificar  
**Modalidad:** Teleformación  
**Duración:** 10 h  
**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

## DESTINATARIOS

La acción formativa está dirigida a profesionales interesados en reciclar su formación, con la finalidad de potenciar sus habilidades y destrezas en el desempeño de sus funciones laborales.

## OBJETIVOS

Dotar de mayor fluidez en las relaciones interpersonales.  
Conocer mejor a cada tipo de clientes, corregir los fallos.  
Atender las reclamaciones.  
Proporcionar un buen servicio a los clientes y conseguir una ventaja competitiva.

## CONTENIDOS

1 Qué significa Servicio al Cliente  
1.1 Las motivaciones empresariales  
1.2 La empresa orientada hacia el cliente  
1.3 Coste de un mal servicio al cliente  
1.4 Significados de Servicio al Cliente  
1.5 Cuestionario: Qué se entiende por servicio al cliente

2 Tipos de clientes  
2.1 El cliente en la cadena de abastecimiento  
2.2 El cliente interno  
2.3 Organizaciones sin clientes  
2.4 Cuestionario: Tipos de clientes

3 Tipos de servicios  
3.1 Definición de servicio  
3.2 El servicio al cliente  
3.3 Las actividades del servicio al cliente  
3.4 El servicio al cliente y la calidad  
3.5 El cliente y el consumidor  
3.6 Empresas que dan servicio al cliente  
3.7 Ideas para reflexionar - Servicio al Cliente  
3.8 Cuestionario: Tipos de servicios

4 Fases del servicio al cliente

- 4.1 Fases
- 4.2 Investigación de mercado
- 4.3 La situación de pre-pedido
- 4.4 La compra y el pedido
- 4.5 El período de tiempo entre el pedido y la entrega
- 4.6 Embalaje y presentación
- 4.7 Exactitud, compleción y adecuación de las entregas
- 4.8 Realización de cobros
- 4.9 Servicio o apoyo posventa
- 4.10 Tratamiento de las reclamaciones
- 4.11 Ideas para reflexionar - Fases del servicio al cliente
- 4.12 Cuestionario: Fases del servicio al cliente
  
- 5 Fallos en la atención al cliente
  - 5.1 Atención directa
  - 5.2 Actitudes sociales
  - 5.3 El argumento sexista
  - 5.4 Otros factores
  - 5.5 Fallos de la Dirección
  - 5.6 Falta de formación
  - 5.7 Ausencia de una estructura de personal
  - 5.8 Problemas en las relaciones empresariales
  - 5.9 Estructura empresarial - monopolios
  - 5.10 Ideas para reflexionar - Fallos en la atención al cliente
  - 5.11 Cuestionario: Fallos en la atención al cliente
  
- 6 Cara a cara. Servir con una sonrisa
  - 6.1 Introducción. Problemas de la atención directa
  - 6.2 El respeto como norma
  - 6.3 Actuaciones positivas y negativas en el trato cara a cara
  - 6.4 Cuándo y cómo empezar
  - 6.5 Cómo actuar
  - 6.6 Ofrecer información y ayuda
  - 6.7 Ideas para reflexionar - La atención directa
  - 6.8 Cuestionario: Cara a cara. Servir con una sonrisa
  
- 7 Cara a cara. El cliente difícil
  - 7.1 Introducción. Diversidad de clientes
  - 7.2 Tenemos los clientes que nos merecemos
  - 7.3 El cliente aparentemente difícil
  - 7.4 El rechazo visceral
  - 7.5 El cliente verdaderamente difícil
  - 7.6 Problemas de carácter permanente
  - 7.7 La relación imposible
  - 7.8 Ideas para reflexionar - El cliente difícil
  - 7.9 Cuestionario: Cara a cara. El cliente difícil
  
- 8 La carta
  - 8.1 Los efectos de la tecnología
  - 8.2 Algunas pautas
  - 8.3 Cómo contestar
  - 8.4 Cuidar las formas
  - 8.5 Cuidar el lenguaje
  - 8.6 Rigurosidad
  - 8.7 Finalizar la carta. Firma y envío
  - 8.8 Ideas para reflexionar - La carta
  - 8.9 Cuestionario: La carta
  - 8.10 Cuestionario: Cuestionario final Atención al cliente

## REQUISITOS

Los requisitos mínimos de asistencia y participación serán avalados por los registros correspondientes que incluirán, entre otros, los siguientes aspectos, que serán determinantes para la consecución del certificado de aprovechamiento:

1. Haber participado en el foro (Obligatorio: 1 entrada)
2. Haber visualizado al 75% el contenido; además de realizar las actividades tipo por cada una de las unidades didácticas.
3. Superar la prueba final con una nota mínima de 5 puntos.

Todos estos requisitos serán comprobados a través de la plataforma virtual de aprendizaje.