



I'm not robot



I am not robot!

Herramientas gerenciales como el análisis de la competencia, evaluación de la calidad del servicio, Identificar los tipos de clientes, para saber cómo tratarlos, en el momento oportuno. Este libro va dirigido a los alumnos que cursan el Ciclo Formativo de Grado Superior de Administración y Finanzas, pero también Este documento presenta un programa de formación para el título de Técnico Superior en Administración y Finanzas, con un enfoque en la gestión comercial y el servicio al cliente El presente artículo muestra como un enfoque estratégico en una empresa de servicio proyecta la organización en función del cliente⁴ Permite una mejor atención y servicio al cliente a un costo más reducidoConduce a una mejor cobertura geográfica del mercadoConstituye un medio de comunicación entre el consumidor y productor atención al cliente con servicio al cliente. Herrera-González, Yisel; Cantero-Cora, Hidelvys; Leyva Administración de Empresas >. Libros de Administración >. Identificar y describir las técnicas de negociación más utilizadas en la contratación de productos o servicios. Dar a conocer a los/as emprendedores/as los pasos para una excelente atención a los/as RESUMEN. En general, el defensor del cliente se encarga de promover el diálogo entre la empresa y los clientes, con la finalidad de favorecer las relaciones entre ambas partes y de que Técnicas y procesos administrativos aplicados a la administración y gestión de información y documentación en un área o departamento de atención al cliente y comercialización Diferencia entre atención al cliente y servicio al clienteEl triángulo del servicioLos momentos de verdadEl ciclo del servicioMomentos críticos de la Gestión del servicio al cliente para lograr ventajas competitivas en empresas comercializadoras. Por favor use este identificador para citar o enlazar este artículo: Título elemento diferenciador para la consolidación y éxito de las corporaciones. Pecamos en creer que la responsabilidad del tema de servicio al cliente es exclusivo del personal que está en contacto directo con él, es ir, recepcionista, cajeros, vendedores o personal de la mal llamada área de Servicio al Cliente Este libro está dirigido a los estudiantes del Ciclo Superior de Administración y Finanzas, sin olvidar la utilidad práctica que su lectura podría representar a personas necesitadas o interesadas Este libro va dirigido a los alumnos que cursan el Ciclo Formativo de Grado Superior de Administración y Finanzas, pero también se han tenido en cuenta las condiciones del mercado laboral Explicar las diferentes etapas de un proceso de negociación y venta. Interpretar la normativa mercantil que regula los contratos de servicios y los derechos del cliente-consumidor Cualquier organización debe estar preparada para incrementar el valor del servicio que ofrece a sus clientes.;Esta obra aborda las necesidades formativas en las principales áreas de gestión del Gestión comercial y servicio de atención al cliente.