

CURSO	TIPO DE CURSO	DURACIÓN	CUPO MÁXIMO	OBJETIVO
 Orientación al cliente	E-learning	1 hrs.	1 pax.	Al finalizar este curso el participante comprenderá el contexto del contacto con los clientes así como la importancia de realizar esfuerzos para generar un valor superior para el cliente, su satisfacción y su fidelización.
 Construir una relación de confianza con el cliente	E-learning	1 hrs.	1 pax.	En este curso el participante será capaz de desarrollar la habilidad para crear una relación de confianza con sus clientes.
 La escucha activa como base de la comunicación efectiva	E-learning	1 hrs.	1 pax.	El participante desarrollará las técnicas de escucha activa para mejorar la comunicación, fortalecer las relaciones con los clientes y reducir los conflictos.
 Ajustar la ejecución a las necesidades de la empresa	Presencial	24 hrs.	20 pax.	Al final del taller los participantes adquirirán las competencias que le permitan identificar sus fortalezas y áreas de oportunidad en los procesos de las diferentes áreas de la organización con las que interactúan en los mismos, que satisfaga las necesidades de sus clientes internos y externos