



COMFAMILIAR
N.A.R.I.N.O.

Una Sola Familia

INSTITUTO
TÉCNICO

Licencia de funcionamiento 2531 de 19
de diciembre de 2008



CATEGORÍA

A \$38.400

B \$52.800

C \$96.000

D \$129.600

E \$126.720

SEMINARIO TALLER
TEÓRICO-PRACTICO

ACTITUD Y CALIDAD EN EL SERVICIO AL CLIENTE

INCLUYE MEMORIAS,
CERTIFICADO, REFRIGERIO
Y PARQUEADERO

APOYADO EN INTELIGENCIA EMOCIONAL

LO QUE APRENDERÁ EN EL SEMINARIO TALLER:

1. El reto actual y la estrategia de éxito.
2. Fidelización, sostenibilidad, estabilidad laboral y emocional.
3. Servicio. Servicio al cliente: conceptos básicos.
4. Sincronismo en el servicio al cliente.
5. Factores que generan alta satisfacción en el cliente.
6. Cómo aplicar la inteligencia emocional en el servicio al cliente.
7. Cinco principios de calidad total en el servicio.
8. Actitud de servicio al cliente: cómo forjarla
9. Sesión de preguntas al formador.

¿CÓMO VENDER MÁS?

¿CÓMO GANAR MÁS?

¿CÓMO HACER CRECER UN
NEGOCIO?

FECHA: 14 DE JUNIO

**LUGAR: SALÓN SAN
FRANCISCO**(HOTEL CUELLARS)

HORARIO: de 8:00 a.m. a 12:00 m.d.
y de 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

INFORMACIÓN Y RESERVAS  311 713 8218
seminarioscomfamiliar@gmail.com - CUPOS LIMITADOS

ACTUALMENTE

-Atiende giras en Colombia y en el exterior, desarrollando Programas In Company (cerrados para cada empresa) y Programas Abiertos (al público).

-Lidera el Programa Semillas, dedicado a apoyar y formar a 1.000 Emprendedores(as) en Latinoamérica.

-Dirige y hace parte del Equipo de Docentes de:

I.T.E.P. (PROGRAMA INTERNACIONAL DE ENTRENAMIENTO EJECUTIVO ÁXON).

PICEX (COMPETENCIAS EMPRESARIALES).

PROGRAMA ALTA GERENCIA ÁXON.



CONFERENCISTA

Jaime Sarmiento Fonseca

Formador Certificado Internacionalmente, Especialista en Desarrollo de Competencias, desde 2001, a nivel Gerencial, Comercial y Organizacional. Ha capacitado a más de 50.000 Participantes (Directivos y Colaboradores de +900 Organizaciones).

SEMINARIO TALLER
TEÓRICO-PRACTICO

ACTITUD Y CALIDAD EN EL SERVICIO AL CLIENTE

INCLUYE MEMORIAS,
CERTIFICADO, REFRIGERIO
Y PARQUEADERO

APOYADO EN INTELIGENCIA EMOCIONAL

OBJETIVOS Y BENEFICIOS:

-**Sensibilizar** al Participante sobre lo esencial del Servicio para apoyar la Estrategia de Éxito aplicada a cada negocio.

-**Aportar** al Participante los conceptos técnicos y las herramientas prácticas para mejorar la calidad y calidez en el Servicio al Cliente.

-**Incrementar** de manera notoria el desempeño y la productividad comercial, para cumplir sus objetivos comerciales de corto y largo plazo.

ENFOQUE/ÉNFASIS:

El Cliente ha cambiado. El Servicio y la Venta han evolucionado para atender Clientes más informados, mejor formados y más exigentes, con los cuales las herramientas y técnicas tradicionales, simplemente ya NO funcionan. Hoy es una actividad que se apoya en principios, técnicas, un enfoque moderno y más productivo a corto y largo plazo. Esto diferencia a las empresas más exitosas.



COMFAMILIAR
NARIÑO
Una Sola Familia



Comfamiliar de Nariño



@ComfaNarino



@Comfamiliarnarino



www.comfamiliarnarino.com

Como ve... Un evento con un contenido muy actual y altamente práctico, dirigido a quienes no quieren perder más su tiempo, esfuerzo y dinero intentando y fallando, por el contrario, si desea tener las guías para vender más, ganar más y crecer su negocio, diferenciándose de sus competidores, por un factor que no puede ser copiado por otros, reserve su cupo hoy mismo!