

A vertical orange line is positioned on the left side of the page, extending from the top of the main text area to the bottom.

# Curso Presencial

**“Técnicas De Comunicación, Ventas  
Y Servicio Al Cliente”**

## Técnicas De Comunicación, Ventas Y Servicio Al Cliente

Programas de Capacitación a la medida de su Empresa

### Presentación

Este Curso Ha Sido Diseñado A Petición De Muchos De Nuestros Clientes, Quienes Han Detectado La Necesidad De Capacitar A Sus Trabajadores En Técnicas De Comunicación, Ventas Y Servicio Al Cliente, Esto Con El Objetivo De Aportar A La Formación Y Desarrollo De Sus Trabajadores, Mejorando Sus Competencias Técnicas Y Funcionales Para Que Se Puedan Desempeñar En Forma Eficiente En Sus Actividades Laborales.

### Duración

8 horas.

### Código SENCE

1237962670

### Metodología

El curso se desarrollará en su parte teórica a través de la exposición del relator, con apoyo de material audiovisual Power Point y videos, las horas practicas se desarrollaran a través de trabajos grupales, en todo momento los grupos son guiados por los relatores, los cuales retroalimentara in situ el desarrollo de estas actividades.

### Principales contenidos

**TEMA 1: Identificar Conceptos De Atención Y Calidad De Servicio Según Habilidades Comunicativas.**

**TEMA 2: Emplear Métodos De Comunicación Con El Cliente Respetando Habilidades De Expresión Corporal.**

**TEMA 3: Aplicar Estrategias De Venta Inteligente Según La Programación Neurolingüística.**

#### Informaciones

**Paola Sánchez S.**

OTEC Invierte Capacitación

Teléfonos: 2 29482645

Celular: 9 67520304

Correo: [psanchez@inviertecapacitacion.cl](mailto:psanchez@inviertecapacitacion.cl)