PHENIX CONSULTING
DESDE 2012
ESPECIALISTAS EN OPTIMIZACIÓN DE COSTES LABORALES

MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL
SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL
SEPE

Nº de Centro: 8000002290

ITINERARIO: CONTRATOS DE FORMACIÓN EN ALTERNANCIA

5 Agente Comercial en Gral.

Modalidad: Teleformación **Total: 901** horas **Duración: 24** meses

CODIGO	DESCRIPCION	HORAS
COMT112PO	ACTIVIDAD COMERCIAL, CALIDAD Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES	60
ADGD135PO	GESTIÓN DEL TIEMPO	35
COMT014PO	CIERRE DE VENTAS, VENTA COMPLEMENTARIA, VENTA CRUZADA Y FIDELIZACION DE CLIENTES	16
COMM004PO	ESTRATEGIAS DE SERVICIOS: CALIDAD Y ORIENTACIÓN AL CLIENTE	100
COMT036PO	FIDELIZACIÓN, CALIDAD Y GESTIÓN DE CLIENTES	110
COMT079PO	FUNDAMENTOS DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS HABITUALES	30
COMT040PO	GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTLIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN...	100
COMM040PO	GESTIÓN DEL MARKETING 2.0	90
COMM032PO	GESTIÓN DEL MARKETING Y LA FUERZA DE VENTAS EN LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA	90
COMM035PO	GESTIÓN Y ATENCIÓN DEL SERVICIO POSTVENTA	16
COMT051PO	HABILIDADES COMERCIALES	60
COMT052PO	HABILIDADES DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE PARA VENDEDORES	50
COMT058PO	INTERACCIÓN CON CLIENTES. LA ESCUCHA ACTIVA	24
COMT077PO	PSICOLOGÍA APLICADA A LAS VENTAS	40
COMT097PO	TÉCNICAS DE PROCESO DE VENTA Y POSTVENTA	20
COMT092PO	TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL BÁSICA	60