

Cursos *In Company*

1. Identificação

Qualidade no Atendimento e Técnicas de Venda

2. Realização

Instituto MC Educação Social

3. Carga Horária: 8 horas/aula

4. Horário: a combinar

- duas tardes;
- duas manhãs ou
- um dia (manhã e tarde)

5. Objetivos

- Qualificar recursos humanos da empresa nas áreas de atendimento e técnicas de venda, partindo do princípio de que o crescimento e o sucesso de uma empresa estão ligados à satisfação dos seus clientes;
- Abordar a complexidade do atendimento ao público;
- Identificar elementos facilitadores da relação com o público.

6. Proposta do Curso

O egresso do curso deverá compreender que tratar com o público é uma arte que requer habilidade, o que significa dizer que o atendente/vendedor deve identificar e atender as necessidades do cliente, superando suas expectativas, estando capacitado para realizar um atendimento qualificado, incluindo a satisfação do cliente.