TÉCNICAS DE ATENCIÓN TELEFÓNICA. CALL CENTER

TÉCNICAS DE ATENCIÓN TELEFÓNICA. CALL CENTER

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2024

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

© icaformación2024

Bolsa de empleo:

El alumno en desemple puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones,etc....

Formas de pago:

-Mediante transferencia
-Por cargo bancario
-Mediante tarjeta
-Por Pay pal
-Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

© icaformación2024

Programa del curso:

TEMA 1 CALL CENTER

Definición y orígenes.

Funciones y objetivos.

Tecnología y estructura.

Perfil del teleoperador.

Ventajas.

Factores de localización.

TEMA 2 ATENDER AL TELÉFONO

Importancia de la atención al cliente.

El teléfono como instrumento.

La amabilidad al teléfono.

El protocolo telefónico.

Emisión de llamadas.

Recepción de llamadas.

TEMA 3 CUALIDADES Y HABILIDADES

Definición.

© icaformación2024

Tipos de habilidades.

Técnicas para mejorar las habilidades.

TEMA 4 APRENDER A COMUNICAR

¿Qué es la comunicación?

El proceso de la comunicación.

El mensaje y los factores de la comunicación.

La comunicación hablada.

La escucha activa.

Barreras de la comunicación.

TEMA 5 CONOCER AL CLIENTE

Definición e importancia.

Tipos de clientes.

Satisfacción del cliente.

Sistema de valores del cliente.

Fidelización.

TEMA 6 SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

Definición.

Aspectos de la satisfacción.

Sistema de valores del cliente.

TEMA 7 GESTIÓN DE INCIDENCIAS

© icaformación2024

Trabajar en positivo.

Actitud ante las quejas.

Cómo mejorar la relación con los clientes.

© icaformación2024