



Recepción Activa.

Desarrollo de Habilidades Comerciales.

Muchos talleres de chapa y pintura han visto tradicionalmente la labor comercial como una tarea innecesaria. Bastaba con “levantar la persiana” para llenar la agenda del taller.

Hoy en día la realidad es bien distinta y ya no basta con tener unas buenas instalaciones y hacer los trabajos de forma profesional.

El cliente espera proveedores proactivos y por ello el desarrollar acciones comerciales es fundamental para atraer a los clientes. Dentro de estas acciones, la recepción activa es una herramienta de éxito para dar más servicio a los clientes y a la vez conseguir mantener un negocio de reparación rentable.

Contenido del curso:

- La recepción pasiva.
- El recepcionista: clave del taller.
- Excelencia en el proceso de recepción.
- Quien mató la venta.
- El cliente centro de la actividad.
- La comunicación eficaz.

Dirigido a:

Gerentes, jefes de taller, recepcionistas y responsables de la cuenta explotación.

Duración:

4 horas lectivas.

Lugar de impartición del curso:

Training Center Madrid



Avenida Orovilla 14
28041 Madrid

[> Como llegar](#)

Training Center Peñíscola



Ctra. Nacional 340, km. 1040,6
12598 Peñíscola (CS)

[> Como llegar](#)

Otras informaciones:

Para recibir más información acerca de nuestros cursos, conocer las fechas de las próximas sesiones de formación o el coste de participación, puede [contactar con su distribuidor Spies Hecker](#) o [enviarnos un correo electrónico](#).

http://www.axaltacoatingsystems.com/content/spieshecker_es/es_ES/training-know-how/individual-training/gestion-empresarial1.print.html