

Estrategias de Servicio al Cliente

Resumen

Conocerás las técnicas para que la decisión de compra de un cliente trascienda el hecho puntual y se convierta en una experiencia que logre su fidelización.

Profesor

Dr. Francisco Javier Ramírez Perdiguero

Fechas

Del 3 de junio al 5 de julio

Horario

Lunes, miércoles y viernes de 9:00 a 10:30

Horas

22,5 horas (15 sesiones)

Plazas

24

Precio

329€

CERTIFICADO

Este curso es de libre designación. A su término, UFM Madrid emitirá el correspondiente certificado de asistencia al curso, así como la calificación obtenida. UFM Madrid no expide ningún documento que conlleve el reconocimiento de créditos para la obtención de ningún título universitario.