

Técnico en venta de productos en línea.

Síntesis: Seguimiento y control ventas.



Es innegable que el éxito de una empresa, independientemente de su tamaño y razón social, depende de la relación que mantenga con sus clientes además, de los mecanismos utilizados para la captación de nuevos potenciales consumidores, el servicio posventa y el seguimiento constante a los clientes es una de las mejores estrategias para fidelizarlos y hacerlos parte de la compañía, existen muchas técnicas, elementos y procesos que se deben seguir para llevar esta tarea de la mejor manera posible, por ende el objetivo principal de este espacio de formación es dar a conocer dichos elementos, pues una empresa que no trabaje en pro de la conservación de sus clientes, que no le haga el debido seguimiento para identificar sus gustos y necesidades, será una empresa destinada hacia el fracaso.

Una breve revisión de los temas vistos, se encuentran en el siguiente esquema:

