



Atención al cliente por medios tecnológicos



01 **Presentación**

Estimado aprendiz, bienvenido al programa de formación complementaria “Atención al cliente por medios tecnológicos” en este curso los aprendices se capacitarán con los objetivos base de conocer y aprender sobre atención al cliente por medios tecnológicos.

En el tiempo de capacitación de este curso, los aprendices podrán, en primer lugar; conceptualizar e identificar los factores de atención y servicio al cliente, en segundo lugar; podrá emplear estrategias y clasificar los medios tecnológicos, en tercer lugar; identificará los protocolos y políticas de la empresa para dar respuesta a las necesidades del cliente, en cuarto y último lugar; evaluará la atención y servicio al cliente.

Lo anterior de acuerdo con el procedimiento de servicio y normativa, el cual le permitirá brindar una adecuada atención a clientes.

Información del programa

Click para ver el video



**Código**
12210019

**horas**
48

**Duración**
1 mes

**Modalidad**
Virtual

02 Justificación del programa

La relación entre los clientes y las organizaciones ha pasado de ser una simple transacción comercial y se ha convertido en una experiencia que debe ser fluida, eficiente y personalizada; de tal forma, que el cliente se convierta en el centro de la operación para lograr su fidelización y garantizar la sostenibilidad de la organización. Por este motivo el curso de Atención al cliente por medios tecnológicos impartido por el SENA, en la modalidad de Formación Complementaria, está dirigido al talento humano de todo tipo de organizaciones, públicas y privadas. Y se orienta a desarrollar y actualizar las competencias del aprendiz en atención al cliente, pero, a diferencia de otros cursos, haciendo énfasis en el uso de los diferentes canales y herramientas tecnológicas con la finalidad de mejorar la gestión de la organización y hacer uso efectivo de las mismas en el relacionamiento con el cliente. De esta forma se aporta una visión global a sus participantes en el marco de la mejora continua y el fortalecimiento de sus competencias laborales.

Aunado a esto, y bajo las circunstancias actuales propiciadas por la pandemia y el cambio tecnológico dado por la Revolución 4.0, surgen nuevas realidades sociales y retos en atención al cliente; donde las organizaciones deben tender a la omnicanalidad para permitir acceso continuo por parte del cliente a través de la implementación de nuevas tecnologías en su gestión, con estándares de calidad adecuados y aplicando los protocolos de servicio y etiqueta organizacional.

De hecho, en un estudio de 2019 sobre omnicanalidad de las empresas del país, se encontró que la mayoría de las firmas, medianas y grandes, han duplicado en los últimos 5 años sus canales para interactuar con el usuario y en promedio ofrecen 3.8 canales de atención para mejorar la experiencia del cliente. De estos los de mayor preferencia entre los clientes son el correo electrónico y los sitios web seguidos, y en amplio crecimiento, por el chat, aplicaciones de interfaz de programas (API), Facebook y el teléfono.

Entre los sectores que brindan una mejor experiencia en atención a sus clientes, a través de diferentes canales, están servicios administrativos, financieros, retail, medios y telecomunicaciones y hotelería y turismo. Y en los últimos lugares de proporción en canales para atención a los clientes están los sectores gubernamentales y ONGs, consultoría y servicios TI y software.

Adicional a ello se considera que para que una organización sea omnicanal debe integrar al menos 5 canales de atención de forma simultánea tales como email, web, chat, teléfono y autoservicio. Y que, además, esta omnicanalidad implica que en la organización se dé un cambio cultural a través de una conversación fluida con el cliente mediante procesos eficientes y unificados en todas sus áreas.





02 Justificación del programa

Por este motivo el curso de Atención al cliente por medios tecnológicos impartido por el SENA, en la modalidad de Formación Complementaria, está dirigido al talento humano de todo tipo de organizaciones, públicas y privadas. Y se orienta a desarrollar y actualizar las competencias del aprendiz en atención al cliente, pero, a diferencia de otros cursos, haciendo énfasis en el uso de los diferentes canales y herramientas tecnológicas con la finalidad de mejorar la gestión de la organización y hacer uso efectivo de las mismas en el relacionamiento con el cliente. De esta forma se aporta una visión global a sus participantes en el marco de la mejora continua y el fortalecimiento de sus competencias laborales.



03 Competencias a desarrollar

210601020. Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

04 Perfil de ingreso

Aspirante de 18 años de edad

- › Título de bachiller
- › 2 meses de experiencia en atención al cliente
- › Conocimientos en ofimática
- › Sin restricciones de ingreso, a nivel de discapacidad física o cognitiva

05 Estrategia metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes virtuales de aprendizaje, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias.

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- › El instructor - Tutor
- › El entorno
- › Las TIC
- › El trabajo colaborativo

