

## Venta estratégica de productos y servicios

Síntesis: Fidelización y postventa de productos y servicios



El componente formativo Fidelización y postventa de productos y servicios se enfoca en fortalecer competencias clave para la atención y permanencia del cliente, mediante el uso de herramientas, estrategias y técnicas orientadas a la fidelización, evaluación de la satisfacción y gestión efectiva de quejas, reclamos y sugerencias, promoviendo así una mejora continua en la experiencia del cliente y relaciones comerciales duraderas desde un enfoque técnico y práctico.

