


GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE:
ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA
EL MANEJO
DE QUEJAS

INFORMACIÓN

Fechas: 16, 18 y 20 de noviembre de 2020

Sesiones: lunes, miércoles y viernes

Horario: 19:00 a 20:45 horas

Contacto: Ronie Krukliis

Telf. 3464000 int. 218

Cel. 79875739 email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVOS

El programa permitirá enseñar cómo recuperar el servicio después de un error, cómo lograr que jamás un cliente se vaya insatisfecho, cómo resolver problemas, cómo asumir responsabilidad, cómo disculparse, cómo contener los daños inmediatamente, cómo compensar a un cliente agraviado, cómo tomar decisiones rápidas, cómo tratar con clientes enojados, cómo manejar quejas, cómo gestionar nuestra inteligencia emocional y la del cliente en una situación de conflicto, cómo utilizar la PNL (Programación Neuro-Lingüística) para empatizar con el cliente, cómo hacer que un cliente vuelva a sonreír incluso después de haberle arruinado el día y cómo convertir una mala experiencia en un cliente leal.

PÚBLICO OBJETIVO

Todo el personal que día a día se contacta con distintos tipos de clientes con el fin de disminuir la deserción de clientes e incrementar los niveles de recomendación.

METODOLOGÍA

El desarrollo de competencias se llevará adelante a través de módulos de capacitación con metodologías 100% prácticas. Cada módulo se realizará mensualmente según el siguiente esquema:

- **Actividades previas al taller**
Envío de material de estudio por correo electrónico, incluyendo lecturas y actividades que serán empleadas en las sesiones en línea.
- **Sesiones online en vivo**
Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.


GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE:
ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA
EL MANEJO
DE QUEJAS

- **Actividades posteriores a las Sesiones online**

Evaluaciones. Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo. Análisis de casos. Auto-diagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

CONTENIDO

Gestionando quejas y clientes molestos

- Análisis de una queja, caso práctico para entender todos los componentes que intervienen en una situación de conflicto.
- Comportamiento de los clientes insatisfechos y su EFECTO MULTIPLICADOR.
- ¿Qué es lo que hace que los clientes se QUEJEN?
- Estados emocionales de un cliente que se queja.
- ¿Cómo manejar quejas?
- ¿Cómo tratar con clientes conflictivos?
- Paso a paso para controlar una situación conflictiva.
- Inteligencia emocional: ¿Cómo gestionar las emociones del cliente al momento de manejar una queja?
- Tips para desconectarse emocionalmente de la situación y lograr empatizar con el cliente.
- ¿Cómo empatizar con un cliente utilizando la PNL (Programación Neuro-Lingüística)?
- Generando SINTONÍA para lograr ARMONÍA y poder avanzar en la resolución del problema.

Recuperación del servicio para lograr una buena RECOMENDACIÓN

- ¿Cómo asumir responsabilidad?
- Resolviendo problemas ante un cliente con quejas. Matriz de resolución ante las quejas más recurrentes que se dan en los clientes.
- ¿Cómo contener los daños inmediatamente y lograr que un cliente no se vaya insatisfecho?
- Desarrollando la habilidad para tomar decisiones rápidas y de alto impacto ante los “típicos problemas” por los cuales se quejan los clientes.
- ¿Qué se debe hacer para que el cliente vuelva a sonreír aún después de que se le ha arruinado su experiencia?
- Compensando a un cliente conflictivo ¿Qué hacer y qué no?


GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE:
ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA
EL MANEJO
DE QUEJAS

- Simulaciones utilizando situaciones propias del día a día de los participantes que permitan realizar un feedback sobre su desempeño, tomando como base todo lo asimilado a lo largo del taller.

INSTRUCTOR
Miguel Alberto Flores

Licenciado en Administración de Empresas con un Diplomado en Educación Superior, cuenta con una especialidad de Coaching de Ventas, Neuroventas y PNL. Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Experto en Gestión de Servicio al Cliente y Auditor Interno de Sistemas de Calidad según norma ISO 9001:2008. Facilitador Certificado con la norma internacional "COPC" (Customer Operation Performance Center) en la empresa de Telecomunicaciones TIGO.

Trabajó en TIGO como facilitador-capacitador CUSTOMER PERFORMANCE CENTER; formando a operadores de Atención al Cliente y Ventas a nivel nacional, se desempeñó como Director Nacional de la Universidad REMAX-BOLIVIA y es socio consultor en TALENTUM.

Conferencista y facilitador internacional con más de 10 años de experiencia en temas relacionados en ventas, experiencia del cliente y desarrollo personal trabajando con clientes como: BANCO BISA, TIGO, BANCO GANADERO, REMAX, OPTICENTRO, ALICORP, IMCRUZ, MATSERVICE, CENACE - UPSA, TERBOL, AFP FUTURO DE BOLIVIA, CHEVROLET, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, CBN y otras.