

Postgrado de Gestión Comercial en la postventa de la Automoción

El Postgrado de Gestión Comercial en la Postventa de la Automoción tiene como principal objetivo proporcionar al alumno aquellos conocimientos teórico-prácticos necesarios para desarrollar con solvencia y garantías las funciones de un asesor de servicio. Esta figura está siendo demandada por los concesionarios oficiales puesto que es de vital importancia en el proceso de venta y postventa.

- > **Fechas:** **TEORÍA:** del 16/10 al 9/11 **PRÁCTICAS:** del 13/11 al 15/12
- > **Requisitos de acceso:** Técnico Superior en Automoción
- > **Duración del curso:** 60h. lectivas y 90h. prácticas en la red de colaboradores de Monlau
- > **Horario del curso:** De 15:30 a 20:00
- > **Precio:** **760€ | Precio especial para exalumnos Monlau: 685€**

Contenido del curso:

- > **Bloque 1:** Introducción a la figura del Asesor de Servicio.
- > **Bloque 2:** Gestión de promociones en el punto de venta.
- > **Bloque 3:** El proceso de venta.
- > **Bloque 4:** La fidelización del cliente.

Objetivos del curso:

- > Conocer cuál es el rol y funciones de un asesor de servicio.
- > Realizar una correcta y adecuada recepción activa de los vehículos.
- > Conocer y aplicar herramientas y técnicas para la correcta gestión de quejas y reclamaciones.
- > Promoción y publicidad de un concesionario y argumentos de venta con potenciales clientes.

**100% inserción
laboral**
Todos los alumnos del curso
2016-2017 están trabajando
como asesores de servicio
en concesionarios oficiales.

Si quieres plaza en este curso confirma tu reserva rellenando [ESTE FORMULARIO](#).

¡Solo hay 15 plazas disponibles!



La formación, el éxito de tu futuro!

info@monlau.com www.monlau.com