

R-26	INFORMACIÓ DEL CURS AL CLIENT	 GREMI DE RESTAURACIÓ DE BARCELONA
REGISTRE		
Versió 01		
Juliol 2009		

TÍTOL	CURS CAMBRER-VENEDOR
MODALITAT	
DURADA	
CONTINGUTS*	<ol style="list-style-type: none"> 1. Característiques del professional Cambrer-Venedor 2. Fases del procés comercial 3. La venda proactiva 4. Psicologia de venda i motivació de compra 5. Tècniques de venda 6. Tractament de queixes i suggeriments. 7. Fidelització de clients. <p>*(Aquests continguts són orientatius i poden sofrir variacions en funció de les necessitats de cada client)</p>
METODOLOGIA	CLASSES PRESENCIALS TEÒRICO -PRÀCTIQUES
SISTEMA D'AVAUACIÓ	QÜESTIONARI: SI
CERTIFICACIÓ	CERTIFICAT D'APROFITAMENT I ASSISTÈNCIA AL CURS

Departament de Formació
Gremi de Restauració de Barcelona

R-26	INFORMACIÓ DEL CURS AL CLIENT	 GREMI DE RESTAURACIÓ DE BARCELONA
REGISTRE		
Versió 01		
Juliol 2009		

TÍTULO	CURSO CAMARERO VENDEDOR
MODALIDAD	
DURACIÓN	
CONTENIDOS*	<ol style="list-style-type: none"> 1. Características del profesional Camarero-Vendedor 2. Fases del proceso comercial 3. La venta proactiva 4. Psicología de venta y motivación de compra 5. Técnicas de venta 6. Tratamiento de quejas y sugerencias. 7. Fidelización de clientes. <p>*(Estos contenidos son orientativos y pueden sufrir variaciones en función de las necesidades de cada cliente)</p>
METODOLOGIA	CLASES PRESENCIALES TEÓRICO -PRÁCTICAS
SISTEMA DE EVALUACIÓN	CUESTIONARIO: SI
CERTIFICACIÓN	CERTIFICADO DE APROVECHAMIENTO Y ASISTENCIA AL CURSO

Departament de Formació
Gremi de Restauració de Barcelona