

## COMT13 RETOS PARA LAS EMPRESAS: NUEVA INTERACCIÓN CON EL CLIENTE Y DIGITALIZACIÓN DE LA GESTIÓN



**180,00 € - 250,00 €**

Este curso COMT13 Retos para las Empresas: Nueva Interacción con el Cliente y Digitalización de la Gestión ofrece al alumno una especialidad formativa de la Familia Profesional del Comercio y Marketing. El curso COMT13 Retos para las Empresas: Nueva Interacción con el Cliente y Digitalización de la Gestión pretende que el alumno sepa optimizar, en su negocio, el contacto comercial con los clientes mediante herramientas de comunicación digital.

**Categorías:** [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Comercio y Marketing](#) |

### INFORMACIÓN

**Duración** [12 h](#)  
**Modalidad** [Online](#)

<b>Docencia</b>	TUTOR PERSONAL
<b>Prácticas</b>	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
<b>Método de pago</b>	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
<b>Centro de empleo</b>	AGENCIA DE COLOCACIÓN
<b>Formación acreditada</b>	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

## DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. RETOS PARA LAS EMPRESAS: NUEVA INTERACCIÓN CON EL CLIENTE Y DIGITALIZACIÓN DE LA GESTIÓN

1. Adquisición de conocimiento sobre fórmulas, herramientas y soluciones para interactuar de forma segura con clientes y con aquellos agentes con quienes se coopera.
2. - Medidas sanitarias de contención: limitación de aforos, distancias, elementos de protección.
3. - Trabajo en remoto (teletrabajo).
4. - Despliegue del ecosistema “cloud”.
5. - Manejo de tecnologías “contactless”.
6. - Adaptación a plataformas de trabajo colaborativo.
7. - Asimilación de nociones básicas de ciberseguridad.
8. Adquisición de nociones sobre diferentes campos de innovación estratégica y digital aplicables a los procesos de interacción y de gestión con los clientes.
9. - Adaptación a dispositivos móviles: diseño web sistema “responsive”.
10. - Orientación estratégica al cliente digital: principios del “customer centric”.
11. - Personalización y robotización en la atención al cliente.
12. - Interacción con clientes: del multicanal al omnicanal.
13. - Utilización de plataformas e-commerce.
14. - Impulso al gobierno del dato; “ Data driven”