

Formación para sobresalir como vendedor de piso y crecer en el sector comercial

Descripción del Estándar de Competencia de Marca

Dirigido a personas que deban contar con conocimientos técnicos para el manejo de inventario, cobro de productos, conocimiento de las especificaciones de los productos y la actitud para brindar atención personalizada a clientes en tiendas departamentales.

Manejo de clientes (abordaje, cumplimiento de peticiones, cierre de venta).

Manejo y procesamiento de pagos.

Tratamiento de situaciones difíciles del día a día.

Adquisición de mentalidad de crecimiento y orientación a futuro.

Vigencia del Certificado

Permanente

Nivel de Competencia

Tres

Desempeña actividades tanto programadas, rutinarias como impredecibles. Recibe orientaciones generales e instrucciones específicas de un superior. Requiere supervisar y orientar a otros trabajadores jerárquicamente subordinados.