

# **CURSO PROFESIONAL PARA RECEPCION DE PRENDAS DE PIELES**

## **OBJETIVO**

EL OBJETIVO DE ESTE CURSO RESPONDE A UNA **NECESIDAD DE PROFUNDIZACION EN LOS CONOCIMIENTOS** DE LA PIEL, ANTE, NAPA, PELETERIA FINA, GAMUZA, ETC. ... Y LAS DIFICULTADES QUE PUEDA PRESENTAR SU LIMPIEZA.

SE PUEDE AFIRMAR QUE LA PERDIDA DE CLIENTES EN MAS DE UN 60% SON CONSECUENCIA DE INSATISFACCIONES DERIVADOS DE UNA MALA RECEPCION DE LAS PRENDAS.

TAMBIEN LAS RECLAMACIONES EN UN PORCENTAJE MUY ALTO SON DERIVADOS DE UNA MALA RECEPCION.

LA ALTA CALIDAD EN LA PRESTACION DEL SERVICIO EMPIEZA EN EL MOSTRADOR.

EN **ITEL** FORMAMOS AL PERSONAL PARA QUE PRESTEN UN SERVICIO DE "**CALIDAD TOTAL**" Y PARA QUE LOS EMPLEADOS DISFRUTEN CON ELLO.

## **TEMARIO**

- COMO DETECTAR DEFECTOS OCULTOS O MAQUILLADOS EN LA PIEL.
- COMO DETECTAR DEFECTOS DE CONFECCION EN PRENDAS DE PIEL.

- EL ETIQUETADO DE PRENDAS DE PIEL. (LEGISLACION ACTUAL QUE DEBEN CUMPLIR TODAS LAS PRENDAS DE PIEL).
- IDENTIFICACION DE LOS DISTINTOS TIPOS DE PIEL.
- COMO ATENDER LAS RECLAMACIONES.
- LA CONVERSACION POSITIVA CON EL CLIENTE.
- ARGUMENTOS SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA LIMPIEZA FRECUENTE DE PRENDAS DE PIEL.
- ARGUMENTOS SOBRE LOS PRECIOS.
- INSTRUCCIONES PARA DESARMAR OBJECIONES.
- IDENTIFICACIONES PRACTICAS DE PIELES Y SUS DEFECTOS.
- LA INSPECCION DE LAS PRENDAS Y COMO REALIZARLA.
- CONSEJOS SOBRE LA CONSERVACION Y MANTENIMIENTO DE PRENDAS DE PIEL A NUESTRA CLIENTELA.
- PROBLEMAS ESPECIFICOS DE LAS PIELES, SOLIDECES, ETC.
- BASES Y PRINCIPIOS DE LAS BUENAS ACTITUDES PSICOLOGICAS EN EL MARCO DE LAS RELACIONES "VENDEDOR CLIENTES".
- LOS ERRORES DE COMPORTAMIENTO QUE NO HAY QUE COMETER.