

CONVERTIR RECLAMOS EN DINERO

01 / 10 • CURSO ÁGIL

— CUANDO APARECE LA QUEJA,
TODAVÍA HAY VALOR POR
CAPITALIZAR

CURSO ÁGIL • FLEXIPRO

escueladeejecutivos.org

DISPONIBLE EN →



— LA PROMESA

Cuando llegue un reclamo, *ya no vas a improvisar*

Vas a tener un **método** para evitar la pérdida, recuperar confianza y transformar ese momento crítico en una oportunidad de fidelización y continuidad comercial.

EL
MÉTODO

Un sistema aplicado que convierte reclamos en decisiones comerciales inteligentes.

— EL DOLOR REAL

El cliente que **no reclama** es el que **ya decidió irse.**

*Lo sabés, pero nadie te enseñó
qué hacer con eso.*

El silencio del cliente **no es conformidad.** Es evaluación.

La mayoría mide lo que el cliente dice. Pero lo que define la continuidad comercial es **lo que el cliente no dice y luego ejecuta:** irse, no volver, no recomendar.

Un reclamo sin gestión profesional **no es una queja: es una oportunidad perdida** de mostrar criterio, método y valor diferencial.

— EL GIRO

La *última interacción*
define la relación.
Y muchas veces,
también la
ganancia futura.

Lo que el cliente recuerda con más fuerza es cómo lo trataste cuando algo salió mal. **Un reclamo bien gestionado puede dejar al cliente más fiel que antes de la queja.**

CONTENIDOS

Lo que vas a aprender.

Tres módulos que convierten el reclamo en un **proceso comercial aplicable** desde el primer caso real.

MÓDULO 01

Quejas y Reclamos

Distinguí **queja, reclamo, silencio y conflicto**. Entendés dónde se pierde dinero y cómo detectar señales de insatisfacción antes de que escalen.

MÓDULO 02

Expectativa y Calidad

Entrenás la lectura comercial: **no lo que entregás, sino lo que el cliente cree que recibió**. Alineás expectativa con experiencia real.

MÓDULO 03

Claves para convertir

Aplicás el **Método de las 5D** y la entrevista profesional de 6 movimientos para gestionar cualquier situación con criterio.

EL ENFOQUE

No es **teoría**. Es **criterio aplicado**.

Lo que diferencia este curso de un taller blando de atención al cliente son **tres principios operativos**:

01 Decisión, no guión

No salís con frases prearmadas. Salís con un **criterio** para decidir qué hacer en cada caso.

02 Aplicable a tu realidad

Cada módulo incluye **plantillas y checklists** para mapear tus propios reclamos y decidir con método, no con intuición.

03 Herramienta, no discurso

Te llevás **matrices, scripts y guión de entrevista** listos para usar. Nada para admirar, todo para aplicar.

CRITERIO

Es **criterio comercial aplicado** a situaciones que definen continuidad, reputación y dinero.

— METODOLOGÍA

Cómo *aprendés* en FlexiPRO.

Un formato ágil, aplicado y **autoadministrado**: 100% online, sin horarios, a tu ritmo. Avanzás cuando podés, volvés cuando lo necesitás.

MOMENTO 01

Contenido aplicado

Videos grabados cortos y material descargable. Marco conceptual mínimo, foco en decisión comercial.

MOMENTO 02

Ejercicios de aplicación

Autoevaluaciones, plantillas y checklists para mapear tus reclamos reales y decidir con método.

MOMENTO 03

Herramientas para llevarte

Guiones, scripts y matrices listas para usar mañana mismo en tu empresa.

— QUIÉN LO DICTA

Escuela de Ejecutivos.

Desde **1999** formamos empresarios, emprendedores y ejecutivos con enfoque aplicado a la gestión real. Materiales propios, docentes con experiencia empresarial y una trayectoria construida caso por caso.

Método, no moda. Herramientas para usar, no para admirar.

25+

AÑOS
FORMANDO
EJECUTIVOS

04

LÍNEAS DE
PROGRAMA

100%

APLICADO AL
TRABAJO REAL

— EL SISTEMA

Modo Ejecutivo Comercial.

Tres cursos ágiles para profesionalizar tu forma de **vender, cerrar y recuperar valor comercial.**

01 De Vendedor a Ejecutivo Comercial

02 El Arte de Cerrar Ventas

03 **Convertir Reclamos en Dinero**

ESTÁS ACÁ

— TU PRÓXIMA DECISIÓN

No esperes a que el cliente *se vaya* para descubrir lo que había por recuperar.

Cada día sin método es un reclamo más que se resuelve por intuición y un cliente menos que vuelve. **Empezá hoy a convertir cada reclamo en continuidad comercial.**

SIN MÉTODO

Cada reclamo mal gestionado te cuesta un cliente.

CON MÉTODO

Cada reclamo bien gestionado te devuelve valor futuro.

ACCEDÉ AL CURSO AHORA



¿Necesitás ayuda? [Comunicate con un asesor](#)