

Curso Universitario

Copywriting para Atención al Cliente



Curso Universitario

Copywriting para Atención al Cliente

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 semanas**
- » Titulación: **TECH Universidad FUNDEPOS**
- » Acreditación: **6 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Acceso web: www.techtitute.com/periodismo-comunicacion/curso-universitario/copywriting-atencion-cliente

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Dirección del curso

pág. 12

04

Estructura y contenido

pág. 16

05

Metodología de estudio

pág. 20

06

Titulación

pág. 30

01

Presentación

Las nuevas tecnologías han favorecido la comunicación, la creación de negocios digitales, pero al mismo tiempo ha propiciado falta de cercanía y de humanización. Para romper estas barreras, el *Copywriting* y sus técnicas de redacción persuasiva han conseguido dar mayor calidez a los mensajes y hacer llamadas a la acción de compra con una narrativa mucho más atractiva. Dominar estas fórmulas para la venta y la atención al cliente durante todo el proceso centran el temario de este programa 100% online. Una titulación con el contenido más actual y fresco sobre el papel del lenguaje emocional, del beneficio o la gestión adecuada del comprador. Todo en tan solo 6 semanas de duración y con el acompañamiento de los mejores especialistas en este sector.



“

¿Sabes cómo aumentar las ventas tus clientes con las técnicas persuasivas del Copywriting? Descúbrelo en este Curso Universitario”

En la actualidad, la diferenciación de las empresas en Internet la marca el uso adecuado y cercano del lenguaje. Restar a la tecnología, la frialdad de la comunicación a través de la pantalla o mediante *chatbot* solo se consigue mediante el uso de un lenguaje cercano, sencillo y atractivo.

Una tarea que a priori puede resultar fácil, engloba todo un arte en el empleo de las palabras adecuadas para ser lo más precisos posibles, lograr la empatía y llamar a la acción para la obtención de ventas. Un conocimiento que aglutina este Curso Universitario en Copywriting para Atención al Cliente de 180 horas lectivas.

Se trata de un itinerario académico que llevará al alumnado a adentrarse de manera dinámica en el uso de la persuasión y su relevancia en el *Copywriting*, el papel del lenguaje emocional, de beneficio o cómo utilizar las técnicas de esta especialidad para poder aumentar las ventas y atender al cliente en todo el proceso, de principio a fin.

Un temario teórico-práctico que adquiere ritmo gracias a los numerosos recursos pedagógicos que lo conforman: vídeo resúmenes, vídeos in *focus*, píldoras multimedia, lecturas esenciales y casos de éxito.

Además, con el sistema *Relearning*, basado en la reiteración continuada de contenido clave, el alumnado no tendrá que invertir gran cantidad de horas de estudio y memorización.

TECH aporta, así, una excelente oportunidad para poder progresar en un sector ampliamente demandado mediante una titulación universitaria a la que podrá acceder cómodamente, cuando y donde desee. Únicamente necesita de un dispositivo electrónico con conexión a internet, para poder visualizar, en cualquier momento del día, el contenido alojado en la plataforma virtual. Un programa inigualable dentro del panorama académico actual.

Este **Curso Universitario en Copywriting para Atención al Cliente** contiene el programa educativo más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Comunicación, Marketing y *Copywriting*
- ♦ Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que está concebido recogen una información técnica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Su especial hincapié en metodologías innovadoras
- ♦ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Construye una comunicación interna eficaz a partir de las estrategias copy que te facilita esta titulación universitaria”

“

Podrás crear presentaciones de empresa B2B de alto nivel con las técnicas que te muestra este programa”

El programa incluye en su cuadro docente a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

Sin presencialidad, ni clases con horarios pautados. Esta opción académica está diseñada para que puedas autogestionar tu tiempo de estudio.

Tendrás a tu alcance todas las técnicas para poder responder al cliente de forma rápida y en situaciones complicadas.



02

Objetivos

La meta de este Curso Universitario es facilitar al profesional de la comunicación todos los recursos técnicos y de redacción que necesita para poder mejorar la atención al cliente de una empresa mediante el *Copywriting*. Para alcanzar dicho objetivo cuenta con un equipo de especialistas con amplia experiencia en el sector que le guiarán y resolverán cualquier duda que tenga sobre el contenido de este programa.



“

Serás todo un experto en la construcción de confianza de marca mediante la transparencia y la honestidad”



Objetivos generales

- ♦ Ofrecer un aprendizaje amplio y profundo de la profesión del *copywriter* en sus diferentes facetas
- ♦ Dar a conocer los diferentes ámbitos en los que se puede aplicar el *Copywriting*: páginas web, anuncios, lanzamientos o para el marketing de contenidos
- ♦ Ofrecer un sistema de estudio profundo para la creación de branding de una marca con el Manual de Identidad Verbal
- ♦ Ofrecer un estudio completo acerca de psicología, neuromarketing y *neurocopywriting*
- ♦ Adquirir conocimientos profundos sobre la relación entre el lenguaje y la persuasión, la emoción y el beneficio
- ♦ Instruir a expertos en *Copywriting* para que sean capaces de realizar un plan de contenidos y escribir para cualquiera de las principales redes sociales actuales
- ♦ Instruir a expertos en la gestión de la atención al cliente, la comunicación interna y las estrategias de captación de clientes B2B y B2C
- ♦ Ofrecer las herramientas para saber llevar a cabo un embudo de ventas de principio a fin
- ♦ Ofrecer las herramientas para saber desarrollar un lanzamiento digital
- ♦ Instruir en escritura persuasiva para artículos de blog, guiones de vídeo, guiones para podcasts
- ♦ Instruir a *copywriters* para que sean capaces de escribir anuncios para las principales redes sociales
- ♦ Capacitar para trabajar como *copywriter* freelance por cuenta propia desde el minuto uno, o poder trabajar para terceros





Objetivos específicos

- ♦ Aprender por qué son importantes las técnicas de persuasión en *Copywriting*
- ♦ Conocer qué es y cómo se utiliza el lenguaje de la emoción
- ♦ Profundizar en cómo se utiliza el lenguaje del beneficio
- ♦ Conocer ejemplos reales de los lenguajes de la persuasión
- ♦ Aprender a aumentar las ventas con autoridad y confianza
- ♦ Descubrir cómo aplicar el *Copywriting* en atención al cliente
- ♦ Saber gestionar la comunicación en situaciones complicadas
- ♦ Reconocer la importancia de la comunicación interna
- ♦ Aprender cómo enfocar una presentación B2B
- ♦ Conocer qué es un CRM y cómo aplicar el *Copywriting* en su ámbito

“

Construye autoridad de ventas con las técnicas más efectivas empleadas en el mundo del Copywriting”

03

Dirección del curso

TECH ha reunido en esta titulación universitaria a un excelente equipo conformado por profesionales con una amplia carrera en el sector de la Comunicación, el Copywriting y el asesoramiento a empresas sobre transformación digital. Su profundo conocimiento en estos campos otorga al alumnado la garantía de acceder a la información más avanzada, que le llevará a poder progresar en la adecuada atención del cliente.





“

Podrás resolver cualquier duda que tengas con el mejor equipo de copywriters del momento”

Dirección



Dña. Peinador Cabrera, Elena

- ♦ Copywriter, Formadora y Directora Creativa
- ♦ Emprendedora con la marca personal www.elenapeinador.com y mentora de Copywriters de Alto Rendimiento con su programa ARC
- ♦ Directora creativa y co-fundadora de la agencia "A propósito"
- ♦ Responsable de creatividad y copywriter en Grup Flaix
- ♦ Marketing en Agencia de PLV: FloorGraphics
- ♦ Copywriter creativa en Grupo Prisa
- ♦ Responsable de promociones en AMD Internacional
- ♦ Licenciatura de Publicidad y RRPP por la Universitat Autònoma de Barcelona
- ♦ Especialización en Redacción creativa en Complot
- ♦ Especialización en Creatividad en Foxize
- ♦ Especialización en Creatividad digital en ICEMD
- ♦ Especialización en Coach creativa en Laboratorio Gaiki
- ♦ Especialización en Branding en Brandemia (Comuniza)

Profesores

Dña. Hawa, Onna

- ♦ CEO de la Agencia de Marketing Digital Hawads
- ♦ Directora del Departamento de Marketing y Operaciones de la Marca Edu Iglesias
- ♦ Mentora de Programas y Proyectos de Marketing, Ventas y Emprendimiento
- ♦ Copywriter de marcas personales como Ferran Cases, Nacho Mülenhberg, Elva Abril y Paloma Cerrato
- ♦ Responsable en Puntos de Venta Multinacional Textil Calzedonia
- ♦ Grado en Filología Hispánica por la Universidad de Educación a Distancia (UNED)
- ♦ Certificación Copywriter avalada por Florida Global University en Esceual de Copywriting
- ♦ Mentoría en Marketing Digital durante un año con la Experta Sian Conroy

“

*Una experiencia de capacitación
única, clave y decisiva para impulsar
tu desarrollo profesional”*

04

Estructura y contenido

El plan de estudios de este programa ha sido diseñado para poder facilitar en 180 horas lectivas, el contenido más exhaustivo y avanzado sobre el uso de las técnicas de *Copywriting* para alcanzar las ventas, mejorar la atención al cliente y la comunicación interna. Además, este temario dedicará un espacio a la comunicación B2B, lo que le dará al profesional una mayor amplitud de miras de los servicios que ofrece un *copywriter*. Todo, además, complementado por numeroso material pedagógico adicional, disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana.



“

¿Sabes cómo realizar la atención a los públicos internos de la empresa? Matricúlate ahora en este programa y comienza a aprenderlo”

Módulo 1. Venta, atención al cliente y *Copywriting*

- 1.1. La persuasión en el *Copywriting* para aumentar las ventas
 - 1.1.1. Por qué es importante utilizar la persuasión en el *Copywriting*
 - 1.1.2. Principios básicos de la persuasión y cómo se aplica en *Copywriting*
 - 1.1.3. Diferencia entre persuadir, influir y manipular
 - 1.1.4. Análisis de un autor de referencia
- 1.2. Las necesidades y deseos del cliente en la persuasión
 - 1.2.1. Técnicas de la persuasión, el lenguaje emocional y el del beneficio
 - 1.2.2. Sus aplicaciones
 - 1.2.3. Por qué es importante utilizar las necesidades y deseos del cliente en el *Copywriting*
 - 1.2.4. Identificando los deseos del cliente
- 1.3. El papel del lenguaje del beneficio en el *Copywriting* en la persuasión
 - 1.3.1. Por qué es importante utilizar el lenguaje del beneficio en el *Copywriting*
 - 1.3.2. Identificando los beneficios del producto o servicio
 - 1.3.3. Utilizando el lenguaje del beneficio en el *Copywriting* y aumentar las ventas
 - 1.3.4. Cómo utilizar testimonios de clientes aumentar la confianza
- 1.4. El papel del lenguaje emocional en el *Copywriting*
 - 1.4.1. Por qué es importantes el lenguaje emocional en el *Copywriting*
 - 1.4.2. Identificando las emociones del cliente
 - 1.4.3. Cómo utilizar el lenguaje emocional para persuadir y aumentar las ventas
 - 1.4.4. Las emociones que más se utilizan en el *Copywriting* para ventas
- 1.5. *Copywriting* para aumentar las ventas: autoridad y confianza
 - 1.5.1. Cómo utilizar el *Copywriting* para construir autoridad en tus ventas
 - 1.5.2. Construyendo la autoridad en el *Copywriting*, con demostración y experiencia
 - 1.5.3. Construyendo la confianza en el *Copywriting*, con transparencia y la honestidad
 - 1.5.4. Razones por las que es importante la confianza en el *Copywriting*
- 1.6. Cómo mejorar tu atención al cliente con *Copywriting*
 - 1.6.1. Cómo y porqué dar la bienvenida al cliente utilizando *Copywriting*
 - 1.6.2. Comunicación de incidencias que afectan al cliente
 - 1.6.3. Tratamiento de reclamaciones de pago y otras cuestiones administrativas
 - 1.6.4. Estructura de las comunicaciones con el cliente aplicando *Copywriting*



- 1.7. Estructuras básicas para responder rápido a situaciones complicadas
 - 1.7.1. Cuando tenemos que decir que NO a un cliente
 - 1.7.2. Cuando tenemos que pedirle disculpas
 - 1.7.3. Cuando tenemos que dar malas noticias
 - 1.7.4. Un caso real
- 1.8. El copy en la comunicación interna
 - 1.8.1. La importancia de la comunicación interna: la atención a los públicos internos
 - 1.8.2. Las comunicaciones por email
 - 1.8.3. Las comunicaciones en un tablón visual
 - 1.8.4. Las comunicaciones formales: firma de contrato o fin de contrato
- 1.9. Las presentaciones de empresa B2B o a inversores
 - 1.9.1. Qué es el elevator pitch
 - 1.9.2. Cómo elaborarlo
 - 1.9.3. Preparar una presentación de empresa
 - 1.9.4. Crear un vídeo corporativo o de presentación de empresa
- 1.10. CRM y casos de éxito bien implantados
 - 1.10.1. Qué es el CRM
 - 1.10.2. El caso de Apple
 - 1.10.3. El caso de Amazon
 - 1.10.4. El caso de Zara
 - 1.10.5. El caso de British Airways



Este Curso Universitario te trae los casos de éxito de implementación de CRM de Apple, Amazon o Zara para que lo integres en tus estrategias”

04

Metodología de estudio

TECH es la primera universidad en el mundo que combina la metodología de los **case studies** con el **Relearning**, un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración dirigida.

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo intensivo y riguroso. Un modelo de aprendizaje que coloca al estudiante en el centro del proceso académico y le otorga todo el protagonismo, adaptándose a sus necesidades y dejando de lado las metodologías más convencionales.



“

TECH te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

El alumno: la prioridad de todos los programas de TECH

En la metodología de estudios de TECH el alumno es el protagonista absoluto. Las herramientas pedagógicas de cada programa han sido seleccionadas teniendo en cuenta las demandas de tiempo, disponibilidad y rigor académico que, a día de hoy, no solo exigen los estudiantes sino los puestos más competitivos del mercado.

Con el modelo educativo asincrónico de TECH, es el alumno quien elige el tiempo que destina al estudio, cómo decide establecer sus rutinas y todo ello desde la comodidad del dispositivo electrónico de su preferencia. El alumno no tendrá que asistir a clases en vivo, a las que muchas veces no podrá acudir. Las actividades de aprendizaje las realizará cuando le venga bien. Siempre podrá decidir cuándo y desde dónde estudiar.

“

*En TECH NO tendrás clases en directo
(a las que luego nunca puedes asistir)”*



Los planes de estudios más exhaustivos a nivel internacional

TECH se caracteriza por ofrecer los itinerarios académicos más completos del entorno universitario. Esta exhaustividad se logra a través de la creación de temarios que no solo abarcan los conocimientos esenciales, sino también las innovaciones más recientes en cada área.

Al estar en constante actualización, estos programas permiten que los estudiantes se mantengan al día con los cambios del mercado y adquieran las habilidades más valoradas por los empleadores. De esta manera, quienes finalizan sus estudios en TECH reciben una preparación integral que les proporciona una ventaja competitiva notable para avanzar en sus carreras.

Y además, podrán hacerlo desde cualquier dispositivo, pc, tableta o smartphone.

“

El modelo de TECH es asincrónico, de modo que te permite estudiar con tu pc, tableta o tu smartphone donde quieras, cuando quieras y durante el tiempo que quieras”

Case studies o Método del caso

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, su función era también presentarles situaciones complejas reales. Así, podían tomar decisiones y emitir juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Con este modelo de enseñanza es el propio alumno quien va construyendo su competencia profesional a través de estrategias como el *Learning by doing* o el *Design Thinking*, utilizadas por otras instituciones de renombre como Yale o Stanford.

Este método, orientado a la acción, será aplicado a lo largo de todo el itinerario académico que el alumno emprenda junto a TECH. De ese modo se enfrentará a múltiples situaciones reales y deberá integrar conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones. Todo ello con la premisa de responder al cuestionamiento de cómo actuaría al posicionarse frente a eventos específicos de complejidad en su labor cotidiana.



Método Relearning

En TECH los *case studies* son potenciados con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

Este método rompe con las técnicas tradicionales de enseñanza para poner al alumno en el centro de la ecuación, proveyéndole del mejor contenido en diferentes formatos. De esta forma, consigue repasar y reiterar los conceptos clave de cada materia y aprender a aplicarlos en un entorno real.

En esta misma línea, y de acuerdo a múltiples investigaciones científicas, la reiteración es la mejor manera de aprender. Por eso, TECH ofrece entre 8 y 16 repeticiones de cada concepto clave dentro de una misma lección, presentada de una manera diferente, con el objetivo de asegurar que el conocimiento sea completamente afianzado durante el proceso de estudio.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.



Un Campus Virtual 100% online con los mejores recursos didácticos

Para aplicar su metodología de forma eficaz, TECH se centra en proveer a los egresados de materiales didácticos en diferentes formatos: textos, vídeos interactivos, ilustraciones y mapas de conocimiento, entre otros. Todos ellos, diseñados por profesores cualificados que centran el trabajo en combinar casos reales con la resolución de situaciones complejas mediante simulación, el estudio de contextos aplicados a cada carrera profesional y el aprendizaje basado en la reiteración, a través de audios, presentaciones, animaciones, imágenes, etc.

Y es que las últimas evidencias científicas en el ámbito de las Neurociencias apuntan a la importancia de tener en cuenta el lugar y el contexto donde se accede a los contenidos antes de iniciar un nuevo aprendizaje. Poder ajustar esas variables de una manera personalizada favorece que las personas puedan recordar y almacenar en el hipocampo los conocimientos para retenerlos a largo plazo. Se trata de un modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que es aplicado de manera consciente en esta titulación universitaria.

Por otro lado, también en aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, se proporciona un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

Asimismo, este completísimo Campus Virtual permitirá que el alumnado de TECH organice sus horarios de estudio de acuerdo con su disponibilidad personal o sus obligaciones laborales. De esa manera tendrá un control global de los contenidos académicos y sus herramientas didácticas, puestas en función de su acelerada actualización profesional.



La modalidad de estudios online de este programa te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.

La metodología universitaria mejor valorada por sus alumnos

Los resultados de este innovador modelo académico son constatables en los niveles de satisfacción global de los egresados de TECH.

La valoración de los estudiantes sobre la calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso y sus objetivos es excelente. No en valde, la institución se convirtió en la universidad mejor valorada por sus alumnos en la plataforma de reseñas Trustpilot, obteniendo un 4,9 de 5.

Accede a los contenidos de estudio desde cualquier dispositivo con conexión a Internet (ordenador, tablet, smartphone) gracias a que TECH está al día de la vanguardia tecnológica y pedagógica.

Podrás aprender con las ventajas del acceso a entornos simulados de aprendizaje y el planteamiento de aprendizaje por observación, esto es, Learning from an expert.



Así, en este programa estarán disponibles los mejores materiales educativos, preparados a conciencia:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos. El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



05

Titulación

El Curso Universitario en Copywriting para Atención al Cliente garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a dos diplomas de Curso Universitario, uno expedido por TECH Global University y otro expedido por Universidad FUNDEPOS.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

El programa del **Curso Universitario en Copywriting para Atención al Cliente** es el más completo del panorama académico actual. A su egreso, el estudiante recibirá un diploma universitario emitido por TECH Global University, y otro por Universidad FUNDEPOS.

Estos títulos de formación permanente y actualización profesional de TECH Global University y Universidad FUNDEPOS garantizan la adquisición de competencias en el área de conocimiento, otorgando un alto valor curricular al estudiante que supere las evaluaciones y acredite el programa tras cursarlo en su totalidad.

Este doble reconocimiento, de dos destacadas instituciones universitarias, suponen una doble recompensa a una formación integral y de calidad, asegurando que el estudiante obtenga una certificación reconocida tanto a nivel nacional como internacional. Este mérito académico le posicionará como un profesional altamente capacitado y preparado para enfrentar los retos y demandas en su área profesional.

Título: **Curso Universitario en Copywriting para Atención al Cliente**

Modalidad: **online**

Duración: **6 semanas**

Acreditación: **6 ECTS**



*Apostilla de la Haya. En caso de que el alumno solicite que su diploma de TECH Global University recabe la Apostilla de La Haya, TECH Universidad FUNDEPOS realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Curso Universitario

Copywriting para
Atención al Cliente

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Universidad FUNDEPOS
- » Acreditación: 6 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Curso Universitario

Copywriting para Atención al Cliente