

ambiz



GESTIÓN DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE

American
BUSINESS
Institute

ambiz

DESCRIPCIÓN

El programa en Gestión de la Experiencia del Cliente forma profesionales especializados en crear y gestionar estrategias que integran ventas, negociación, marketing y fidelización para maximizar la satisfacción y el valor del cliente en entornos digitales y presenciales. Con un enfoque práctico y orientado a resultados, el programa incorpora herramientas de inteligencia artificial para analizar el comportamiento del consumidor y personalizar la atención, al tiempo que fortalece habilidades blandas clave como empatía, comunicación asertiva, resiliencia y resolución de conflictos. De esta manera, prepara técnicos capaces de impulsar el crecimiento comercial y generar experiencias memorables que consolidan la relación con los clientes y aportan sostenibilidad a las organizaciones.

Los egresados de la Tecnicatura en Gestión de Experiencia del Cliente de AMBIZ pueden desempeñarse como:

- Especialista en atención y gestión de clientes
- Analista de experiencia y satisfacción del cliente
- Coordinador de CRM y programas de fidelización
- Supervisor de equipos de servicio al cliente
- Consultor en estrategias de Customer Experience (CX)

OBJETIVO GENERAL

Formar profesionales técnicos altamente capacitados en la gestión de la experiencia del cliente, con una preparación integral que combine conocimientos en marketing relacional, comunicación estratégica, análisis de datos, comportamiento del consumidor y herramientas digitales, para diseñar, implementar y optimizar experiencias memorables que fortalezcan la fidelización, la satisfacción del cliente y la competitividad de las organizaciones en el mercado paraguayo e internacional.

PERFIL DE SALIDA

Los egresados de la Tecnicatura en Gestión de la Experiencia del Cliente de AMBIZ:

- Diseñan y ejecutan estrategias digitales efectivas orientadas a resultados.
- Manejan redes sociales, contenidos, métricas, comercio electrónico, publicidad online e IA.
- Aplican conocimientos de administración, economía y finanzas al entorno digital.
- Cuentan con habilidades blandas clave: liderazgo, comunicación efectiva, pensamiento crítico, creatividad y adaptabilidad.
- Están preparados para liderar proyectos, trabajar en equipos multidisciplinarios y generar valor inmediato en empresas o emprendimientos propios.





MATERIAS POR SEMESTRE

1ER SEMESTRE

Formación General

- Lengua castellana
- Matemática Aplicada
- Metodología de Estudio Intelctual

Formación Específica:

- Introduccion a la Administración
- Inglés I
- Gestion de Clientes I

2DO SEMESTRE

Formación General

- Lengua Guaraní
- Informática Aplicada

Formación Específica

- Contabilidad Básica
- Introducción a la economía
- Inglés II
- Gestión de Clientes II

3ER SEMESTRE

Formación General

- Lengua Extranjera Inglés
- Etica Personal y Profesional

Formación Específica

- Marketing Estrategico
- Legislacion
- Fundamentos de Finanzas
- Experiencia de Clientes I

Plan Optativo

- Liderazgo

4TO SEMESTRE

Formación Específica

- Marketing Operativo
- Emprendedurismo
- Taller de Ventas Efectivas
- Experiencia de Clientes II
- Seminario de Emprendimiento
- Inglés Técnico

Plan Optativo

- Estrategia para Construir una Carrera en los Negocios



REQUISITOS

- Bachiller concluido.
- Copia autenticada de cédula de identidad
- Copia original de certificado de estudios con el formato VESC
- Firma de formularios internos

INFORMACIÓN GENERAL

- **Modalidad:** Híbrida
- **Duración:** 2 años (1600 horas).
- **Clases presenciales:** 2 veces por semana
- **Clases virtuales:** 3 veces por semana
- **Plataforma AMBIZ** con presentaciones, recursos y materiales de clase incluidos
- **Matricula:** Gs. 490.000
- **Cuota mensual:** Gs. 490.000

CONTACTO

☎ 0974444400

✉ info@ambiz.edu.py