TALLER LA ATENCIÓN AL CLIENTE:

CÓMO LLEGAR, VINCULAR Y FIDELIZAR A TU CLIENTELA

LA COMPRENSIÓN: CLAVES PARA COMPRENDER AL CLIENTE.

- Las claves para el encuentro.
- Las claves para las expectativas.
- Las claves para la satisfacción.
- Afirmaciones relativas a la satisfacción del cliente.
- Las claves para la preferencia

LA EMPATÍA: CLAVES PARA CONSTRUIR RELACIONES DE CONFIANZA.

- Las claves para la consideración.
- Las claves para la confianza.
- Las claves para la empatía.

EL COMPROMISO: CLAVES PARA INFLUIR CON INTEGRIDAD Y FIDELIZAR.

- Claves para lograr los objetivos.
- Las claves para la decisión.
- Claves para la anticipación.

FIJAR LA PREFERENCIA DEL CLIENTE Y ANCLAR LA RELACIÓN.

HERRAMIENTAS PARA LA MEJORA DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE: CRM.

PREINSCRIPCIONES HASTA EL 25 MARZO

ENTRE PARQUES
DESARROLLO CABAÑEROS-MONTES NORTE

CICLO DE TALLERES PARA LA CONSOLIDACCIÓN
Y CRECIMIENTO DE EMPRESAS EN EL MEDIO RURAL

ESCANEA ME !