



الإحتفاظ بالعملاء إلى الأبد

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٨ يناير - ٠١ فبراير ٢٠٢٤	دبي	٢٩٠٠	سجل الآن

أهداف البرنامج:

1. مهارات الخدمة المتميزة للعملاء لتحقيق أعلى معدلات الرضا و الإحتفاظ بالعملاء إلى الأبد
2. كيفية التغلب على الإعتراضات و الشكاوى ومهارات التفاوض لتعامل أكثر سهولة ويسر مع العملاء.

المستفيدون:

مدراء و مشرفي التسويق و فرق عمل التسويق ومسؤولي خدمة العملاء.


المحتويات:

- مفهومي الخدمة في إدارة الشركة
- أهم الصفات التي يجب أن يتصف بها مقدم الخدمة
- إسأل نفسك "نقاط هاهه في خدمة العميل" ..
- دليل الريادة
- مؤشرات الريادة في الخدمة

- الإلتزام بالريادة
- ما يريده العملاء ..
- نموذج الرضاء الكامل
- القيمة الإجهالية للعميل
- نقطة تحول العميل هو بؤرة الاهتمام..
- تحطيم جبل الجليد
- أبعاد جودة الخدمة
- قيم أدائك.. وأداء شركتك
- أسس العناية وبديهييات التهيز
- من سيدفع الثمن ؟؟
- للجودة الهتميزة .. عناصر
- وللعناية مظاهر ..
- مظاهر الإهتمام ..
- الصراعات الشخصية بينك وبين طالبي الخدمة
- استخدام أساليب التفاوض
- أساليب التفاوض الشائعة
- الاستقصاء
- التغذية الاسترجاعية للاستقصاء

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التهارين الجهاعية

00201126467555 

info@bptcenter.com 

www.bptcenter.com 