



КАК НАСТРОИТЬ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ?

В кратком тренинге мы сосредоточимся на лучшем опыте создания глубоких и значимых отношений с клиентами в вашей компании.

ВСТУПЛЕНИЕ:

Во время обучения мы познакомимся с 8 принципами построения прочных отношений с клиентами. Вместе мы обсудим, как создать в нашей компании культуру глубокой заботы о клиенте, прочные и длительные отношения, которые мы символически называем «культурой объятий».

Мы научимся лучше понимать потребности самих себя и наших клиентов через призму типов личности.

ЗАДАЧА:

- Понять практические действия по построению прочных отношений с клиентами.
- Узнать, как построить еще более глубокие и прочные отношения с клиентами.
- Понять себя и поведенческие предпочтения своих клиентов.

РЕЗУЛЬТАТ:

- Участники отработали 8 рекомендаций по «обниманию» для построения постоянных отношений с клиентами.
- Получили много новых идей для развития своих отношений с постоянными клиентами.
- Еще лучше понимать разные типы клиентов и уметь адаптировать свое поведение с клиентом.

ВРЕМЯ, ОБЪЕМ И СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

- Тренинг состоится 25.11.2020.
- Объем обучения - 4 академических часа.
- Стоимость обучения 190 € (+ НДС)

РЕГИСТРАЦИЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Зарегистрируйтесь на курс по электронной почте: info @ intelligentne.ee

Узнайте больше о содержании тренинга:

На эстонском: 56 673 831 (Eike)

На русском: 50 41076 (Оксана)