



أسس الخدمة المتميزة

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٣٠ يونيو - ٠٤ يوليو ٢٠٢٤	لندن	٥٥٠٠	سجل الآن

أهداف البرنامج:

1. كيفية الوصول لأعلى مستويات من الخدمة المتميزة لتحقيق رضا العملاء.
2. تحقيق العلاقة السلوكية السليمة مع جميع أنماط المتعاملين وقراءة هذه الأنماط للوقوف على أنسب طريقة للتعامل.
3. مهارات التعامل في فرق العمل و مهارات الإتصال.
4. الوصول لتوقعات العملاء و تحقيقها و الوقوف على أفاق جديدة من الخدمة المتميزة.

المشاركون:

مسئولي التسويق و المبيعات و موظفي خدمة العملاء وعلاقات العملاء.

محتويات البرنامج:

- مفهوم الخدمة المتميزة
- الاختلال - الإحساس باختلال الساعة الزمنية سببه .
- اكسير الخدمة المتميزة
- اعرف جوانب امتياز خدمتك



- ما مظاهر الاهتمام بالعميل؟
- رضا العميل .. هو الغاية
- أنماط السلوك الإنساني
- فعالية أنماط السلوك الإنساني
- تحليل العلاقات التبادلية
- قواعد السلوك الناجح لفريق العمل
- السلوكيات الإيجابية والسلبية لفرق العمل
- المهارات السلوكية في مجال إدارة جماعات العمل
- مفاهيم وأساسيات الاتصال
- الاتصالات (الأنواع / الوسائل / المعوقات)
- الانصات ودوره في نجاح عملية الاتصال
- فن إجراء الحوار
- لغة الجسد
- التعبيرات غير اللفظية
- حاجات العميل .. عشرة
- خريطة توقعات العملاء
- مبادئ التمييز في أداء الخدمة
- 50 طريقة للاحتفاظ بالعملاء للأبد
- أنواع الشخصيات واقتراحات لمعاملتها
- مبادئ وأساليب معالجة الاعتراضات

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية

