

أسس الخدمة المتميزة

بتاريخ	الرسوم (\$)	سجل الآن
٢٥ مايو - ٢٩ مايو ٢٠٢٥	٥٥٠٠	لندن- المملكة المتحدة

أهداف البرنامج:

1. كيفية الوصول لأعلى مستويات من الخدمة المتميزة لتحقيق رضا العملاء.
2. تحقيق العلاقة السلوكية السليمة مع جميع أنواع 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 آفاق جديدة من خدمه المتميزة.

المشاركون:



مسئولي التسويق و الهيبعات 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 جهات العمل
- مفاهيم وأساسيات الاتصال
- الاتصالات (الأنواع / الوسائل / المهوقات)
- الانصات ودوره في نجاح عملية الاتصال
- فن إجراء الحوار
- لغة الجسر
- التعبيرات غير اللفظية
- حاجات العميل .. عشرة
- خريطة توقعات العملاء
- مبيدات التمييز في أداء الخدمة
- 50 طريقة للاحتفاظ بالعملاء للأبد
- أنواع الشخصيات واقتراحات لمعالجتها
- مبادئ وأساليب معالجة الاعتراضات

أساليب التدريب:

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

00201102843111 
info@minaretc.org 
www.minaretc.org 