
CUSTOMER CARE: GESTIONE DEL RECLAMO, DELL'OBIEZIONE E DELLE TELEFONATE DIFFICILI (16 ORE)

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Sviluppare comportamenti customer oriented tramite il monitoraggio delle esigenze e desideri dei clienti. Saper gestire obiezioni, disservizi e reclami salvaguardando la fidelizzazione del cliente e trasformandole in “opportunità” di servizio.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA