
LE TECNICHE DI ASCOLTO DEL CLIENTE E LE STRATEGIE DI INFLUENZAMENTO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

La qualità delle interazioni personali è di grande impatto sul livello di soddisfazione degli utenti di un servizio di assistenza. Il seminario sviluppa nei partecipanti le competenze per relazionare efficacemente con i clienti, utilizzare al meglio il telefono, gestire i reclami, raccogliere e fornire informazioni “rafforzando” l’immagine dell’impresa e la qualità del prodotto-servizio fornito

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA