



CONFERENCIAS DE SERVICIO AL CLIENTE

CONFERENCIAS DE SERVICIO AL CLIENTE.

✓ **VENTAS POR SERVICIO AL CLIENTE**

“El servicio vende más que la publicidad”

Tener un nivel de servicio alto requiere de un gran equipo de trabajo. Los clientes esperan recibir lo justo por lo que pagan. Un cliente satisfecho con el servicio recomienda su empresa solo 3 veces, pero uno inconforme la puede recomendar hasta 10 veces HABLANDO MAL DE SU EMPRESA. La pérdida de ventas por falta de servicio puede quebrar una empresa. En esta conferencia le hablaremos de cómo vender prestando servicio al cliente.

✓ **SIETE ACIERTOS Y SIETE ERRORES EN EL SERVICIO AL CLIENTE**

“No hay problema solo es un cliente...”

Los aciertos en el servicio aumentan sus ventas y atraen más clientes. Un error en el servicio puede alejar a los clientes y disminuir sus ventas. Los siete aciertos llevarán a su equipo de servicio a las prácticas adecuadas para atender excelentemente a sus clientes. Identificar los siete errores en el servicio al cliente lleva a su equipo a mejorar las acciones que le hacen perder clientes. El servicio al cliente hace la diferencia con su competencia. En esta conferencia le diremos como tener aciertos y eliminar errores en su servicio a clientes.

✓ **MEJORANDO EL NIVEL DE SERVICIO AL CLIENTE**

“No te preocupes estamos bien...”

La felicidad se puede medir y el servicio al cliente también. Recuerde que:

No se puede MEJORAR nada que no se haya CONTROLADO

No se puede CONTROLAR nada que no se haya MEDIDO

No se puede MEDIR nada que no se haya DEFINIDO

No se puede DEFINIR nada que no se haya IDENTIFICADO

En esta conferencia le diremos como identificar, como definir, como medir y como controlar y como mejorar su nivel de servicio al cliente.

✓ **INTEGRANDO UN EXCELENTE EQUIPO PARA SERVICIO AL CLIENTE**

“En esta empresa vivimos para servir al cliente... porque quien no sabe servir, no sabe vivir”

Las personas hacen el servicio al cliente. Y los equipos de servicio al cliente funcionan mejor cuando están integrados, cada uno sabe que debe hacer y cómo debe apoyar a su compañero. Pero existe una fuerza que une y hace eficiente al equipo, esa fuerza solo surge cuando el equipo de servicio está integrado. En esta conferencia le platicaremos como integrar su personal para integrar un excelente equipo de servicio.

DISEÑO: Ing. Y M. PNL Marciano Cárdenas.

Contacto: servicioalclientes@adscase.com.mx

*La consultoría pesa 10 gramos
La capacitación pesa 100 gramos
Pero la ignorancia pesa 1000 gramos
¿Que prefiere cargar...?*