



## **Obsługa klienta korzystającego z usług triple-play z uwzględnieniem specyfiki sposobu komunikacji (przez telefon/w salonie)**

### **Cele szkolenia:**

- ✓ Zdobycie wiedzy o mechanizmach usprawniających obsługę klienta
- ✓ Poznanie reguł rządzących kontaktem bezpośrednim z klientem – obsługa w salonie
- ✓ Przećwiczenie technik podnoszących satysfakcję klienta z obsługi w kanale telefonicznym

### **Korzyści dla uczestników**

- ✓ Zwiększenie świadomości stosowania odpowiednich umiejętności w zależności od sposobu porozumiewania się z klientem
- ✓ Umiejętność zastosowania narzędzi ułatwiających obsługę klienta
- ✓ Zwiększenie pewności siebie w relacji z klientem

Czas trwania szkolenia: 2 dni

Maksymalna liczba uczestników: 14 osób