



Sztuka utrzymania klienta indywidualnego/biznesowego

Cele szkolenia:

- ✓ Uświadomienie uczestnikom jak ważne jest utrzymanie klienta
- ✓ Rozwój umiejętności zwiększających skuteczność w prowadzeniu rozmów utrzymaniowych
- ✓ Przećwiczenie technik ułatwiających zatrzymanie klienta w firmie

Korzyści dla uczestników

- ✓ Umiejętność prowadzenia rozmowy w partnerskim stylu
- ✓ Radzenie sobie z wątpliwościami klienta, umiejętne argumentowanie
- ✓ Podniesienie efektywności w utrzymaniu klientów

Czas trwania szkolenia: 2 dni

Maksymalna liczba uczestników: 14 osób