

« مشتری مداری »

• در این دوره می آموزید:

- ❖ مشتری کیست؟
- ❖ انواع مشتری
- ❖ راههای جلب رضایت مشتریان وفادار
- ❖ ضرورت اخذ بازخورد از مشتری
- ❖ مدیریت شکایت مشتریان
- ❖ نقش کارکنان در جلب رضایت مشتری
- ❖ اندازه گیری رضایت مشتری

• همچنین در کلاس درس استاد بین المللی تونی الساندررا آشنا می شوید با:

- ❖ سازگاری در فروش چیست و چرا فروشندگان سازگار موفق تر هستند؟
- ❖ چگونه می توان براساس سبک و شخصیت مشتری روش فروش را تغییر داد؟
- ❖ شناخت کانال های ارتباط با مشتری و کاربردهای استفاده از آن
- ❖ چگونه می توان رفتار مشتری را بایک روش حذفی ساده بشناسید؟
- ❖ چهار عملکرد مدیریت چیست و در تشکیل گروه های فروش چه نقشی دارد؟

• نوع آموزش: غیر حضوری

- **ابزارهای آموزش:** یک جزوه آموزشی - دو فیلم آموزشی - یک کتاب صوتی آموزشی - بهره مندی از تیم استادان راهنما- مشاوره رایگان از کلینیک مدیریت و بهره مندی از استاد بین المللی

نشانی: اصفهان، چهارباغ عباسی، ابتدای خیابان سیدعلیخان، مرکز آموزش مدیریت و رهبری ایرانیان

تلفکس: ۰۳۱۳۲۲۳۰۷۵۰-۲