

Atenda as necessidades
do seu cliente.

Venda experiências!!!

Um bom atendimento vai muito além de ser bem educado. Atitudes como, ser honesto e tratar bem os clientes não são um diferencial, mas sim uma obrigação de qualquer empresa.



Para ter um bom atendimento...

Pontos cruciais

1

Confiança

2

Conveniência

3

Facilidade

4

Excelência

5

Vá um passo
além



1

Confiança

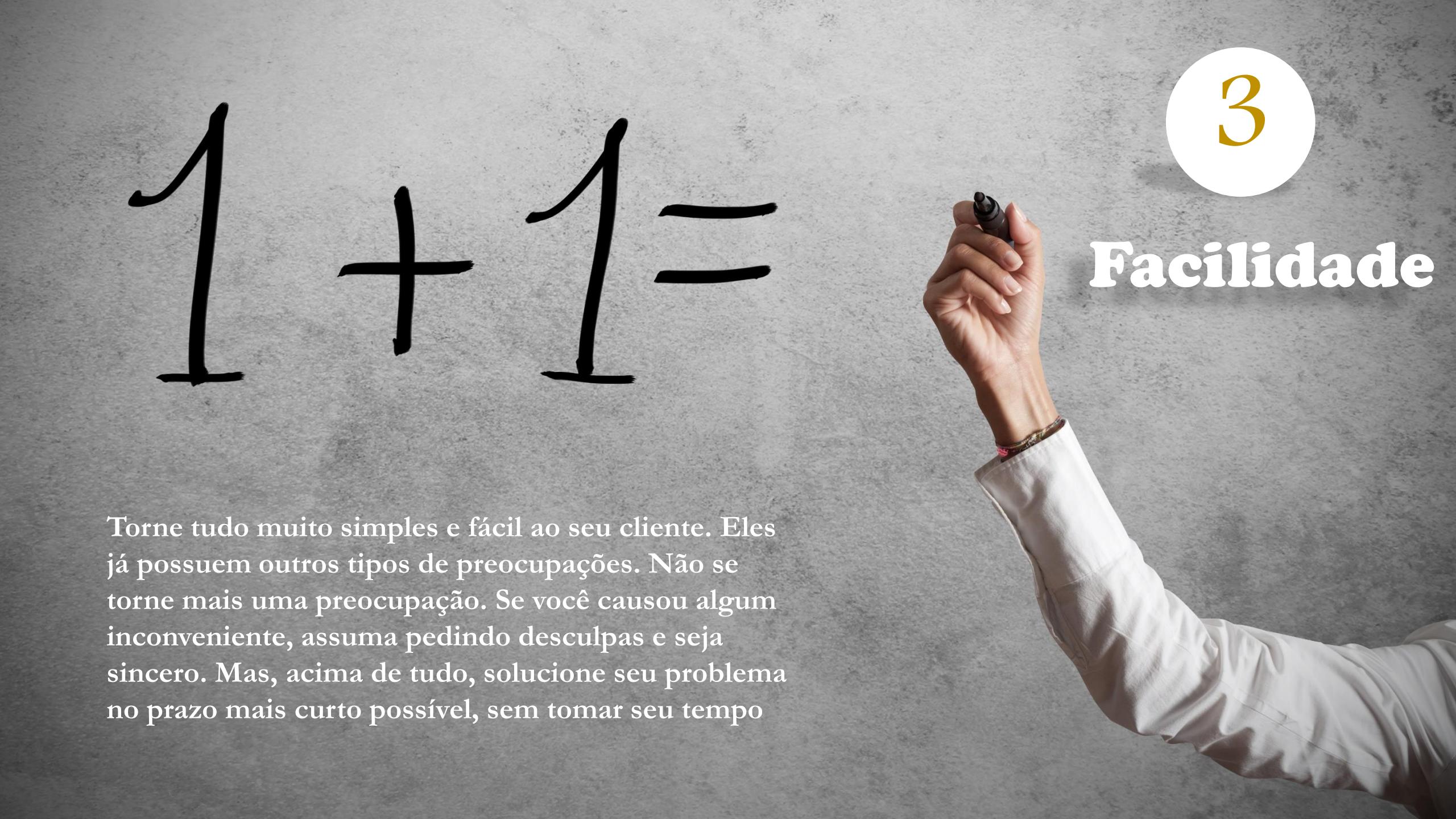
No mundo dos negócios, como em qualquer relação, credibilidade é tudo. Se você promete que seus serviços ou produtos atendem as expectativas de seus clientes, então cumpra a promessa!

2

Conveniência

No mundo atual, disponibilidade de acesso rápido e conveniência são fundamentais. As pessoas têm cada vez menos tempo, menos dinheiro e mais opções. É fundamental atender seu cliente no tempo que ele exige, dentro de suas necessidades e onde ele queira ser atendido.





1

+

1

=

3

Facilidade

Torne tudo muito simples e fácil ao seu cliente. Eles já possuem outros tipos de preocupações. Não se torne mais uma preocupação. Se você causou algum inconveniente, assuma pedindo desculpas e seja sincero. Mas, acima de tudo, solucione seu problema no prazo mais curto possível, sem tomar seu tempo

4

Excelência

Todos na empresa, sem exceção, devem retribuir com excelência a escolha de seus clientes. Todos nós queremos trabalhar com excelentes pessoas e excelentes empresas. Supere. Se as pessoas de sua empresa são boas, não é o suficiente. Se elas são ótimas, não é o suficiente. Motive a superação sempre.

5

Vá um passo além

Se alguém entra em sua loja e pergunta se você pode ajudar a encontrar algo, não diga nunca “está logo ali”, e continue o que estava fazendo. Acompanhe o cliente até o local e enquanto isso vá conversando e perguntando sobre o que mais ele precisa. Se você quer atender bem, esse é o caminho.



