

ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ, REKLAMĄ I OBSŁUGĄ KLIENTA - PRAKTYCZNE METODY I TECHNIKI



CZEGO SIĘ NAUCZYSZ?

1

Komunikacja

2

Negocjacje

3

Techniki asertywności

4

Zasady obsługi klienta

5

Psychologia reklamy

KOMUNIKACJA



Obsługa klienta, komunikacja i praca zespołowa są niezbędnymi elementami każdego udanego biznesu. Obsługa klienta polega na poświęceniu czasu na zrozumienie potrzeb klienta i dostarczeniu skutecznych rozwiązań jego problemów. Komunikacja jest kluczem do upewnienia się, że klienci są zadowoleni, a pracownicy efektywnie współpracują. Wreszcie, praca zespołowa jest niezbędna dla firm, aby stworzyć pozytywną atmosferę i zapewnić, że wszyscy pracownicy pracują w tym samym celu.

