Warto wiedzieć!

Zapraszam do zapoznawania się z publikacjami i artykułami na stronie femko.pl.

Co tydzień poruszamy tematy związane z budowaniem **jakości Obsługi Klienta.** Są to autorskie artykuły zbierające najważniejsze zagadnienia w danym obszarze, z którymi dzielimy się z Państwem.

Ostatnio poruszamy trzy ciekawe tematy:

„Zorientowanie na klienta, a zarządzanie wartością." - Czy warto przekazać wiedzę klientowi? Czy pomoże to w budowaniu jego satysfakcji? Czy pomoże w wyborze produktu/ usługi?
Dziś klient może pozyskać wiedzę o produktach i usługach w Internecie, przewodnikach drukowanych standardowo, i od znajomych, a to zmusza firmy do coraz solidniejszego przygotowania handlowców i konsultantów Call Center. Tylko dobrze merytorycznie przygotowany handlowiec sprosta oczekiwaniom nowoczesnych klientów.

To już **czwarty** artykuł z serii **Zarządzania wartością klienta.**

Zapraszamy do zapoznania się z artykułem na: http://femko.pl/warto-wiedziec/zorientowanie-na-klienta-a-zarzadzanie-wartoscia-czesc-4/

„Odrobina luksusu" – Rozważamy odpowiedzi na pytanie czy, nie będąc przedstawicielem marki towarów luksusowych, powinniśmy włączyć do naszej oferty, obsługi klienta pewne elementy z produktów i obsługi klienta stosowane dla marek luksusowych.

Każdy klient chce choć odrobinę poczuć się jak **bohater, gwiazda, król, ten jedyny, ta jedyna, wyjątkowy, wyjątkowa**.

A skoro tak, to **czy potrafimy w naszych organizacjach zauważyć ten pierwiastek luksusu o jaki naszym klientom chodzi? Jak w codziennej pracy możemy tę odrobinę luksusu przybliżyć naszym klientom?**

Zapraszamy do zapoznania się z artykułem na: http://femko.pl/warto-wiedziec/odrobina-luksusu/

Nadawcą tej wiadomości (newsletter) jest Femko Consulting Monika Zwierz (dalej Femko) z siedzibą w Ustanowie (05-540), ul. Opłotkowa 18, NIP 524-219-65-93.
Prowadzimy portal dla menedżerów zainteresowanych budowaniem jakości Obsługi Klienta: Femko.pl i jesteśmy organizatorem ekskluzywnych szkoleń i konferencji biznesowych.
Otrzymują Państwo tę wiadomość, bo są subskrybentem newsletteru Femko.pl.

Jeśli chcą Państwo zrezygnować z otrzymywania naszych wiadomości, prosimy o kliknięcie tutaj i wypisanie się..

Warto być!

Warto być w wielu miejscach, uczestniczyć w ciekawych spotkaniach. Polecam stronę kreatorzy.eu. Tu znajdziemy **katalog wielu konferencji z wielu interesujących dziedzin**.

Szczegóły na: http://kreatorzy.eu/konferencje/

Warto umieć!

Rozpoczynamy serię ciekawych szkoleń z zakresu budowania **kompetencji miękkich.**

Są to krótkie acz intensywne sesje prowadzone przez jeden dzień. Prowadzącą jest wysokiej klasy trener – Anna Zaremba.

Oto wybrane dwa z nich:

Zarządzanie Sytuacyjne Blancharda – sposobem na zwiększenie skuteczności pracowników

Warto dopasować styl zarzadzania do etapu rozwoju pracownika – A jak to zrobić?- Zapraszamy na szkolenie:

http://femko.pl/szkolenia/zarzadzanie-sytuacyjne-wg-blancharda-sposobem-na-zwiekszenie-skutecznosci-pracownikow/

Zarządzanie relacjami z klientem poprzez właściwe zarządzanie personelem.

Aby właściwie rozmawiać z klientem trzeba posiąść wiele umiejętności. Konsultant w Biurze Obsługi Klienta powinien móc liczyć na profesjonalne informacje zwrotne (feedback) od swojego zwierzchnika. Mając właściwe wskazówki będzie się rozwijać. Jeśli czujesz, że warto udoskonalić umiejętności zarządzania relacjami z Twoimi pracownikami zapraszamy na szkolenie:

http://femko.pl/szkolenia/zarzadzanie-relacjami-z-klientem-poprzez-wlasciwe-zarzadzanie-personelem/

Nadawcą tej wiadomości (newsletter) jest Femko Consulting Monika Zwierz (dalej Femko) z siedzibą w Ustanowie (05-540), ul. Opłotkowa 18, NIP 524-219-65-93.
Prowadzimy portal dla menedżerów zainteresowanych budowaniem jakości Obsługi Klienta: Femko.pl i jesteśmy organizatorem ekskluzywnych szkoleń i konferencji biznesowych.
Otrzymują Państwo tę wiadomość, bo są subskrybentem newsletteru Femko.pl.

Jeśli chcą Państwo zrezygnować z otrzymywania naszych wiadomości, prosimy o kliknięcie tutaj i wypisanie się..