

نکاتی کاربردی در بهتر شدن روابط با مشتریان (قسمت اول)

- سر وقت در محل کار حاضر شوید و با یک لبخند زیبا، آماده خدمت رسانی باشید.
- به محصولات و خدماتی که ارائه می‌دهید، اعتقاد راسخ داشته باشید.
- مشتریان باید احساس کنند که شما از خدمت دهی به آن‌ها لذت می‌برید.
- پوشش مناسبی در محل کسب و کار برای خود برگزینید.
- به مشتریان نشان دهید که احساسات‌شان را درک می‌کنید.
- برای سوالاتی که پاسخ آن‌ها را نمی‌دانید، پاسخی مناسب بیابید.
- به مشتریان، خدمات ویژه ارائه کنید، حتی زمانی که خریدی صورت نگرفته است.
- در انجمن‌ها و اصناف مربوط به کسب و کارتان عضو شوید.
- با مشتریان تماس بگیرید و برای ایجاد رابطه، منتظر تماس آن‌ها نباشید.
- اگر قرار است نه بگویید، حتما دلیل درست بیاورید و راه حل ارائه بدهید.
- تا آن‌جا که ممکن است راجع به سازمان و محصولات و خدماتی که ارائه می‌دهید، اطلاعات داشته باشید.
- مشکلات شخصی خودتان را قبل از ورود به محل کسب و کار فراموش کنید.
- ذهن خود را به گفتن کلماتی مثل لطفاً، متشکرم و عادت دهید.

ترجمه: صادق رشیدی

کانال تلگرام: <https://telegram.me/DrCRM>



لینک مطلب: <http://DrCRM.ir/fa/?p=13199>