

کد کارگاه: ST-10-001

(روشهای کنترل و بازگشت مشتری)

کارگاه آموزشی:



• محتوای کارگاه

- فرآیند کنترل و بازپیدایی مشتری / تکنیک های روابط عمومی در کنترل و بازگشت مشتری
- خدمات هزینه و کم هزینه در حفظ و پایداری مشتری / برنامه ارائه کالا و خدمات زنجیره ای و ایستگاهی به مشتری
- تکنیک های وفادار سازی مشتری و مشتری نوازی / روشهای پیش بینی مراحل رفتاری در مشتری
- مدیریت خوش بینی و بد بینی در ارتباط با مشتری
- روشهای ایجاد ارزشهای پایدار و ماندگار برای مشتری
- شناخت بازده و شرایط خرید مجدد مشتری
- ذخیره سازی مشتری و ذخایر مشتریان

• مقدمه

مهمترین ارکان موفقیت فروش، مشتری است و پایداری در هر بنگاه اقتصادی ارتباط مستقیم با پایداری مشتری دارد. لزوم داشتن مشتریان جدید برای هر شرکت یا سازمان بر کسی پوشیده نیست اما توجه به این موضوع که بر اساس تحقیقات علمی انجام شده هزینه نگهداری و از دست ندادن مشتریان فعلی هر سازمان یا بنگاه اقتصادی ۷۰٪ کمتر از هزینه پیدا کردن مشتری جدید است، اهمیت موضوع کنترل و بازگشت مشتری را مشخص می نماید.

شرایط شرکت کنندگان: مدیران فروش / کارشناسان فروش / سرپرستان فروش / کارمندان فروش

- ارایه گواهی نامه آموزشی داخلی (در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
- پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
- ارایه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
- استفاده فراگیران از سمینارهای شرکت با شرایط ویژه
- عضویت در باشگاه مشتریان و ارایه خدمات ویژه
- در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر دوره ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه کارگاه آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.

برای هماهنگی ثبت نام با واحد آموزش خانم مرجانی ۸۸۲۱۶۱۷۰ و ۸۸۲۱۶۹۸۷ تماس حاصل فرمایید.