



Program rozwojowy po szkoleniu „Obsługa Trudnego Klienta”

Cel: przetestowanie w praktyce wiedzy i rozwiązań ze szkolenia tak, aby uporządkować zasady obsługi klientów

PLAN NEWSLETTERÓW	DATY
Zadanie nr 1 – Mówienie językiem możliwości.	Środa - 30.06
Zadanie nr 2 – Intencje i okazywanie empatii na różne sposoby.	Piątek – 2.07
Zadanie nr 3 – Odmawianie i asertywne A-B-C.	Poniedziałek – 5.07
Zadanie nr 4 – Postępowanie w sytuacjach niezależnych.	Środa – 7.07
Zadanie nr 5 – Typy klienta: dopasowujemy prezentację rozwiązań do typu klientów.	Piątek – 9.07
Zadanie nr 6 – Podsumowanie i standardy obsługi.	Poniedziałek – 12.07