



Keynote Qualité De Service : Confiance Et Fidélisation

Le Service Créé De La Valeur Pour Vos Clients

Description

Dans un environnement compétitif, l'entreprise doit fournir une expérience client de premier ordre. En fournissant une expérience agréable au client en toute occasion, vous créez et renforcez sa fidélité.

À chaque moment de la relation commerciale, l'entreprise sait comment porter son attention sur ce qui détermine le ressenti du client, et comment l'optimiser.

« *Qualité De Service : Confiance Et Fidélisation* » est une Keynote-Conférence qui « décoiffe ».

Elle expose des exemples concrets, et des techniques simples à intégrer. Les services commerciaux, les équipes transversales, les services internes et les autres, peuvent les utiliser immédiatement pour créer de la valeur.

Elle expose comment exploiter les 5 épisodes clés de la relation commerciale, pour renforcer la confiance et l'attachement du client.

Elle offre les moyens de maîtriser les attentes du client pour créer une satisfaction supérieure. Et elle explique comment faire de chaque interaction un événement que le client souhaite renouveler.

Les Bénéfices Clés

- Comment exploiter la puissance des 5 épisodes clés de la relation
- Les moyens de bâtir la confiance du client
- Les tactiques éprouvées pour gérer les attentes du client
- 4 comportements simples qui créent la fidélité du client
- Faire de tout contact un événement positif pour vos clients