Semana: #4 creación de empresas: Yamile

Fecha 27/02/2021 primera: 14 guía

Alumna; Gómez Lugo Windy Viviana ciclo: 5/2 sabatina

Cuáles son los tipos de relaciones con los clientes:

Con un cliente es un acto social entre persona, pero con un matiz comercial y profesional. Por este motivo necesita ser construido a base de tiempo, dedicación, esfuerzo y comunicación bidireccional. Esta relación se basa en el éxito del cliente. Esto suele ir mucho más allá de un CRM o saber usar una herramienta. Es decir, el éxito del cliente se convierte en la responsabilidad de una empresa, desde el primer momento donde se inicia un contacto entre ambas partes.



 Cuáles son las relaciones con los clientes:

1. ser tratado con cortesía

2. una atención rápida

3. atención personal

4. personal agradable

5. personal bien informado

6. personal bien entrenados

7. personal pulcro y con buen arreglo personal

8. personal eficiente

9. respuesta precisas

Que actividades requieren las relaciones con los clientes:

1. Hasta preguntas

2. Escucha.

3 Establece expectativas.

4 Comunicar las políticas de servicio.

5 Seguimiento y obtener comentarios.

6 Ofrecer un servicio al cliente de calidad

 

Como debe ser la relación con los clientes de una empresa:

Una buena relación con los clientes es enfocarse en cómo se beneficiarán de lo que ofreces. Muéstrales los resultados y lo que significa en términos de rendimiento de la inversión. Este paso debe comenzar con la llamada de ventas inicial y continuar durante todo el proceso de venta.



Construir el concepto de la importancia de las relaciones con los clientes:

 Como todo ser humano, ellos quieren alcanzar objetivos y metas, por ejemplo poder adquirir un producto o servicio para poder llevar a cabo alguna finalidad. Es ahí donde entra la importancia de la relación entre la empresa y el cliente, también conocido como el éxito del cliente.

