



دورة:
الأخصائي المعتمد في خدمة العملاء

2024 - 19 أغسطس
بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)

الأخصائي المعتمد في خدمة العملاء

رمز الدورة: RR12557 تاريخ الإنعقاد: 19 - 23 أغسطس 2024 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) - رسوم الإشتراك: 6200 Euro

مقدمة

يحتاج كل موظف يعمل مباشرة مع العملاء إلى قاعدة متباعدة من مهارات "خدمة العملاء". تتناول هذه الدورة معظم الموضوعات التي تغطي ما هو مطلوب من قبل أي موظف يتعامل مباشرة مع العملاء الداخليين أو الخارجيين. وبالإضافة إلى ذلك، تتيح هذه الدورة للمشاركين الفرصة لإظهار ما تعلموه والحصول على شهادة ميرك للمحترفين بالإضافة إلى شهادة الحضور.

المنهجية

تستخدم هذه الدورة مزيجاً من تقنيات التدريب التفاعلية مثل العروض التقديمية الموجزة التي يقدمها المستشار تليها الأسئلة الشفوية والكتابية ودراسات الحالة وتمارين لعب الأدوار وعرض بعض مقاطع فيديو وغيرها.

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- شرح أهمية ثقافة خدمة العملاء في ظل البيئة التنافسية
- تحليل الأنماط السلوكية الأساسية للشخصيات المختلفة من العملاء وأفضل الطرق للتواصل معها
- ممارسة الاستراتيجيات التي تهدف إلى استعادة ولاء العملاء
- تعريف عملية إدارة نظام شكاوى العملاء
- دراسة وممارسة تقنيات مهارات التواصل الفعال مع العملاء

الفئات المستهدفة

المدراء والمشرفون وموظفو خدمة العملاء الداخليين والخارجيين.

الكفاءات المستهدفة

- التوجه نحو خدمة العملاء
- السيطرة على المشاعر
- النظرة التعاطفية
- المرونة
- قراءة الناس
- الثقة بالنفس

محاور البرنامج

خدمة العملاء

- مقدمة في خدمة العملاء
- تعريف خدمة العملاء
- أبعاد الخدمة
- التعامل مع احتياجات العملاء

الحصول على رضا العملاء من خلال معايير الجودة

- التميز في خدمة العملاء
- مكونات جودة الخدمة

جودة الخدمة

- فحوات جودة الخدمة
- نموذج RATER
- العوامل التي تجذب اهتمام العملاء
- أبعاد نموذج RATER
- تجاوز توقعات العملاء
- وضع معايير أداء جودة الخدمة

أنظمة شكاوى العملاء

- تعريف الشكاوى
- من هم مقدمو الشكاوى
- مصادر الشكاوى
- لماذا لا يشتكي معظم العملاء
- أنواع الشكاوى
- التعامل مع الشكاوى: نموذج I.S.P.E.P

الهام الموظفين

A.P.E.A مبادئ الهام الموظفين فلسفة

- إثارة اهتمام الموظفين
- إشراك الموظفين
- ممارسة مهارات جديدة
- التطبيق الواقعي

ولاء العملاء

- مبادئ النجاح
- من هو العميل المخلص
- استراتيجيات للحفاظ على ولاء العملاء
- لماذا تفقد الشركات عملاءها
- أسس تقديم خدمة "مميزة"

تصنيف الشخصيات المختلفة للعملاء

- أصحاب المراس وسلوك الصعب
- خصائص الأشخاص صعبي المراس
- الأجوية المفترحة
- الشخصيات الرئيسية السبعة التي تؤدي إلى الخلاف وكيفية التعامل معها

التواصل الفعال مع العملاء

- تعريف التواصل
- أهداف التواصل
- التواصل كعامل ناجح أساسي
- التواصل مع العملاء
- قراءة لغة الجسد لدى العملاء
- خصائص المستمع الجيد
- السلوكيات التي تعيق الإنصات



• كيف تكون منصتاً فعالاً