



客戶關係管理



爭取新的客戶及加強與客戶之間的關係正變得愈來愈困難。因此，客戶關係管理在吸引顧客及並鼓勵他們選擇你的產品或服務(而不是你的競爭對手)方面是非常重要的。

課程時間：1日

目標

- 客戶關係管理的詳細披露，使企業能客觀地學習其原理
- 提升企業的能力以達到他們業務的目標
- 協助企業構思他們需要及合適的改善

對象

- 日常工作需面對或銷售產品予客戶的員工

詳情

- 客戶關係管理的應用
- 理解企業的市場地位
- 理解客戶的需要及需求
- 與主要客戶設立「連接點」
- 客戶服務管理
- 了解自己的產品及服務
- 達成客戶關係管理的步驟
- 成功的原因 (即決策者的支持、各部門的嚴密合作等等)

方法

演講及經驗分享

地點

PASS培訓中心