

التميز في العلاقات العامة والتحليل، الرصد والمتابعة الإعلامية

احجز مقعدك

الرسوم (\$) :

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١

ديسمبر ١٩٦٩

وصف الدورة التدريبية

- التعرف على أسباب النجاح الكامنة وراء تطوير أسلوب خدمة العملاء ليصبح نظاماً كاملاً شاملاً وأساسياً في البنك/ المؤسسة المالية
- تعلم مفاهيم وأساليب متطورة في منهجية خدمة العملاء
- تطوير مهارات محددة وهمة لتقديم البنك/ المؤسسة وكافة الخدمات والمنتجات التي تقدمها أثناء خدمة العميل
- تطوير القدرة على التعامل مع نوعيات مختلفة من العملاء
- إدارة فريق عمل "خدمة العملاء" في البنك/ المؤسسة المالية بفاعلية وبناتجية عالية
- مساعدة المشاركين في حل مشاكل وملاحظات العملاء
- رفع مستوى الجودة والنوعية في الخدمة المقدمة للعميل

هدف الدورة التدريبية

- التعرف على حاجات العملاء من خلال تحليل أنماطهم
- خدمة العميل بدقة وبسرعة وبتأهياتين
- تعريف الخدمة وتعريف العميل
- كيف تحول شكوى العميل إلى جانب إيجابي
- سياسات التعامل مع العملاء