

دوره روانشناسی ارتباط با مشتری (حضوری و آنلاین)

هدف: مشتریان دلیل اصلی وجود هر کسب و کاری هستند. رضایت و خشنودی ایشان سبب بقای سازمان می‌شود و آنها را به سفیر برند ما تبدیل می‌کند. مشتریان انتظارات و روحیات متفاوتی دارند لذا در مواردی نسبت به عملکرد سازمان ناراضی و شاکی می‌شوند. روانشناسی ارتباط با مشتریان و مدیریت اعتراضات ایشان به نحوی که آنها را به دوست سازمان تبدیل کند تحت عنوان مهارت‌های ارتباط با مشتری در این دوره آنلاین تدریس می‌گردد.

مخاطبان دوره: منشی‌ها، فروشندگان حضوری، فروشندگان تلفنی، سرپرستان و مدیران

محتوای دوره:

- مقدمه ای بر بازاریابی و روانشناسی
- آشنایی با تکنیک‌های شناسایی رفتار مشتریان و مخاطبان
- انواع مشتریان و شیوه‌های ارتباط با آنها
- عوامل روانی در بهبود فروش
- شیوه‌های فروش به هر تایپ شخصیتی
- تکنیک‌های برخورد با مشتریان
- مهارت‌های پاسخ به اعتراض مشتریاندر هر یک از تایپ‌های شخصیتی
- چگونگی فروش خدمات بیشتری به یک مشتری
- آسیب‌شناسی ناراضی‌تی برخی از مشتریان

مدت دوره: ۱۶ ساعت (۴ جلسه ۴ ساعت)

تاریخ برگزاری: ۲۵ آبان ۱۳۹۹ (سه شنبه‌ها ساعت ۱۶-۲۰)

مدرس دوره: دکتر رضا اکبری اصل

گواهینامه: گواهینامه رسمی آموزشگاه بازاریازان (ممه‌ور به مهر برجسته، دو زبانه، دارای کد استعلام قابل پیگیری و با امضای رییس انجمن علمی کسب و کار)

شرایط ثبت نام:

- شهریه دوره: ۲,۱۰۰,۰۰۰ تومان
- ثبت نام گروهی، شامل تخفیف می‌باشد: ۳ تا ۵ نفر: ۵٪ و بیش از ۶ نفر: ۱۰٪- بیشتر از ده نفر، نفر یازدهم رایگان

پرداخت شهریه به حساب جاری ۸۰۲۵۳۳۸۵۶۱ و شماره کارت ۶۱۰۴۳۳۷۷۲۳۹۱۶۳۹۹

نزد بانک ملت (جام) شعبه وزارت کار به نام پرویز درگی (آموزشگاه بازاریازان)

• تلفن مشاوره آموزشی و ثبت نام: ۵-۶۶۰۲۸۴۰۱

• نشانی سایت: Marketingschool.ir

• صفحه اینستاگرام: Marketingschool.ir