

"Porque ya no basta con ser buenos en lo que hagamos debemos ser excepcionales".

¿Por qué mejorar el servicio al cliente?

- "Crea un cliente, no una venta".
 Katherine Barchetti, experta en ventas y servicio al cliente.
- "Un cliente bien atendido podría ser más valioso que invertir 10.000 dólares en publicidad". Jim Rohn, emprendedor y conferenciante motivacional".
- "Tu objetivo como empresa no es tener solamente el mejor servicio al cliente, sino que sea legendario". Sam Walton, fundador de Wal-Mart.
- "Hagas lo que hagas, hazlo tan bien para que vuelvan y además traigan a sus amigos" Walt Disney.

Quiénes somos

Acerca de nosotros

"Nos dedicamos a producir cambios positivos en las actitudes y valores de las personas que integran las organizaciones".

Póngase en contacto con nosotros

Teléfonos: 6349-5667 6205-0643 Correo electrónico: consultorvelarde@gmail.com



SERVICIO A OTRO NIVEL

"Servir es un privilegio".



¿Por qué se pierden los clientes?



Las encuestas indican que:

1% Por fallecimiento del cliente

3% Se mudó a otra ciudad

5% Amistad con la competencia

9% Precios más bajos

14% Mala calidad del producto

64% Actitud grosera o indiferente de alguno de los miembros del staff

Con una buena actitud puedes lograr una experiencia memorable para tu cliente y así convertirlo en tu mejor aliado.

La Cultura de Servicio al cliente

¡Animo crear una Cultura de Servicio al Clientees posible! "Todos somos Embajadores".

«¡El máximo retorno de inversión! Invierte en la calidad de tu servicio».

Obtenga los resultados deseados

No basta con ser los mejores, se trata de ser cada vez mejores agregando valor...

Afronte con éxito las situaciones difíciles

Tomando acción hacia lo que podemos controlar recobramos el dominio sobre la situación.



"Lo contrario a la guerra es la creatividad"

Nuestros productos y servicios

