

Instituto Privado Rafael Acuña Martínez

IPRAM

Nombre:

Saydi Susana Gómez Cardona

Catedrática:

Mayra Esobar

Grado:

6to. Administración

Curso:

Marketing III

Tarea:

4

Presentación.

En el siguiente trabajo se
se presentará un texto
paralelo de la admi-
nistración de los Recursos
humanos.

Administración de los Recursos humanos

Cómo hacer las cosas bien.

A cualquier gerente razonable
le gustaría vivir en el
vicio del éxito. En esta
sección analizaremos stra-
tegia de RH que pueden ayu-
dar a las empresas de
servicio a alcanzar su
meta.



Tratar a los clientes como a su familia.
Los clientes nuevos no se cuentan como extraños animados y dinámicos, sonse plática e incluye a todos los comerciales en la conversación.



Escuchar. Primero, desarrollar habilidad de escuchar este al punto de que pocas veces anota los pedidos de un cliente.



Anticiparse a los deseos los clientes. Rellenar bebidas y montar platos de postres adicionales de primera oporluna.



Los cosas viejas hacen la diferencia. Tener la atención y que tengan la ubicación correcta al dentro de las revistas de los al cliente. La primera detalles son la que agradan al cliente.



Trabajar de forma eficiente. Nunca hay que hacer una sola cosa a la vez y nunca hay que ir de la cocina a la sala con las manos vacías.



Continuar Aprendiendo. Se debe mejorar las habilidades y aprender cosas nuevas.



El otro día donde uno se encuentra al cliente llega al restaurante de mal humor. Todos se animan la sala de que se vaya.



Uno para todos y todos para uno. Ser como familia pero como amigos muy bien y nos ayuda mas uno a otro.



Entiendo regular del propio
trabajo. Como pienso en mi
como una sola persona, yo
dejo en una manera y lo
hago con todo mi potencial
dando lo mejor de mí



Comentarios

Aprendi que se debe de
tratar bien al cliente
tratandolo siempre como
si fueras familia y
menos dandole consejo
y alegria.