

Manual de los tipos
de empleos



Atención telefónica

I PRAM.

Alumno:

Jason Eduardo Viera Sánchez

Fecha:

Maye 8 de 2021.

Clase:

Manual de los tipos de Empleo en
sentido constitucional Referencia Tarea 3.

Ciclo Escolar:

2021

presentación

A continuación se presenta un manual
que tiene a ver con los especuladores
que se deben considerar como empleados
en el centro de operaciones telefónicas

1 Estructura de la Manada de atención telefónica

Podar los pasos debe cumplirse para mantener el orden de la Manada que reciben los clientes, y tener una estructura y una forma de controlar las conversaciones con el cliente



2- Acciones en caso de problemas en las llamadas.

Cada problema tiene una forma
de solucionarse y es vital que se
incluya la alternativa en el manual
de atención telefónica.



3. Hablar claro

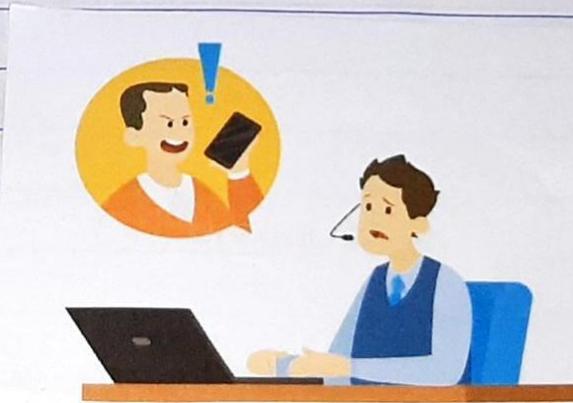
Hablo lo más claro posible y proyecta
lo en voz, si quieres que tu interlocu-
tor te escuche y te entienda todo tus
palabras. Una voz fuerte y segura
puede hacer que un cliente confíe
más en ti.



4 E Sección Adviento al cliente

Deber respetar el tiempo y prestar atención a tus clientes si es vital que siempre lo busques activamente

Así también en momentos toda las solicitudes que el cliente vaya realizando



5. Presentate de inmediato

al levantar el auricular, debes presentarte en la llamada, lo suficiente con comenzar con Hola, buen día y no olvides sonar amable para que el cliente perciba tu calidad.



6.- Ceteris paribus con lenguaje apropiado

es una deferencia sobre el utilizar
un lenguaje sobre que no se trata
de imitar la conversación con el
cliente como si se estuviera diolo
gordo por un amigo, sino como una
persona de mucho gusto, e in apce
sobre la idea.



7.2 Convencer al cliente

Aunque para el cliente no parece deberia tener la estrategia para poder convencer al cliente con el servicio para que a pesar que desde una llamada telefónica vea el interés y el motivo que por el cual seo incluido

5 maneras de convencer clientes por qué externalizar



- Muéstrales que eres profesional
- Explicales detalladamente cómo se va a beneficiar de tus servicios
- Dales ejemplos
- Muéstrales que eres profesional
- Manténlo corto y dulce

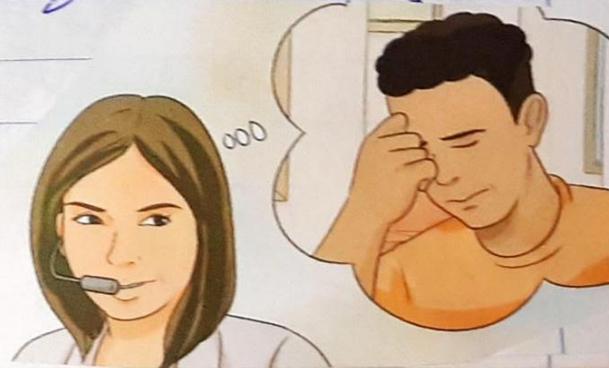
8- Ser honesto con el cliente

Aunque parece muy difícil ser honesto con el cliente al acuerdo con sus peticiones que se ofrece para hacer un curso esto es un simple engaño.



9- El error en cuenta del volumen de la voz

muchos de los clientes con el 50%
puede por un trato más explícito pagar
de demora y esto a falta de que el
receptor no tiene una voz tenaz o
no llena las expectativas para ello se
debe tener en cuenta el volumen de voz natural



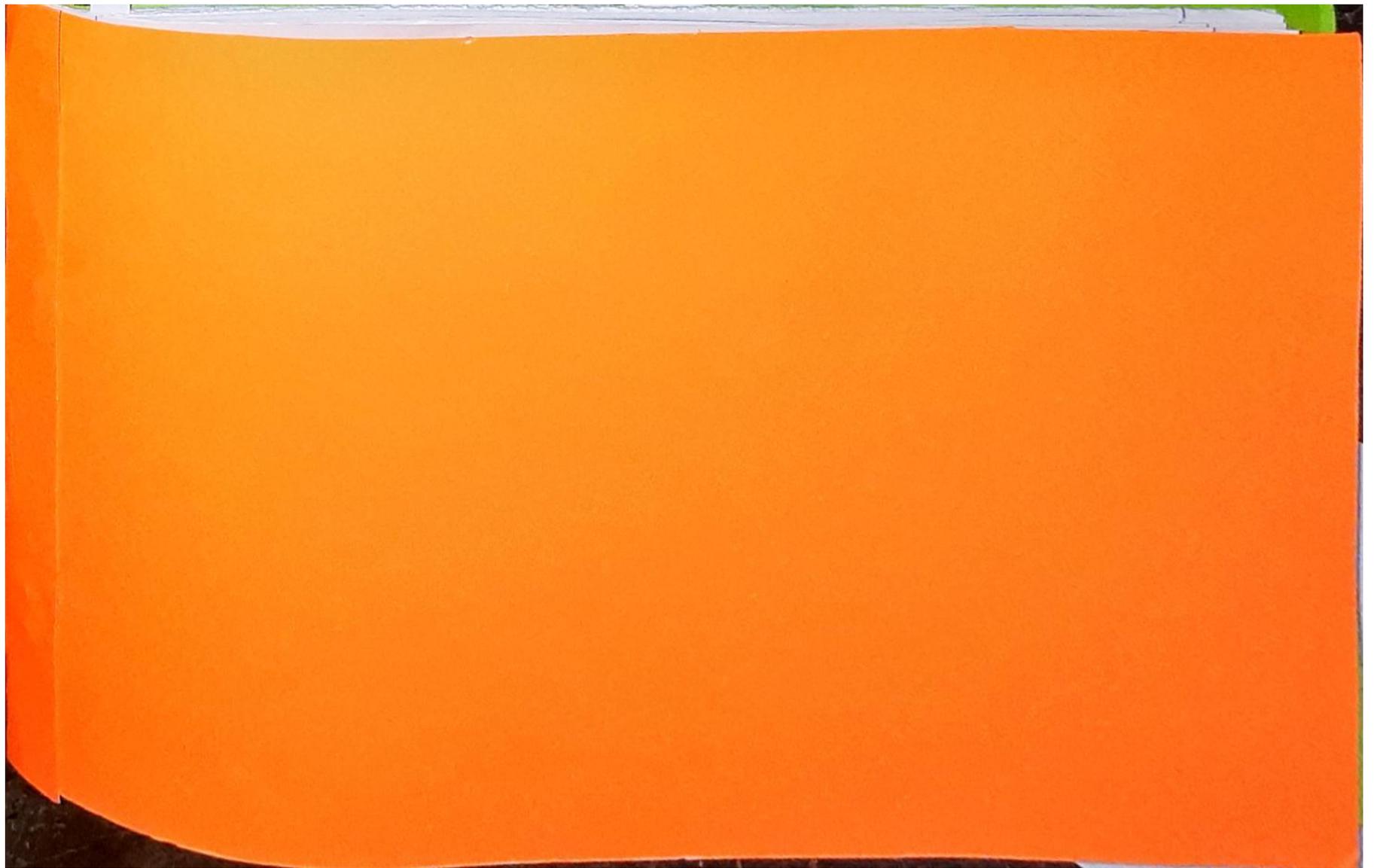
10- Dar a conocer el servicio

aunque parezca por llamado al cliente meta siempre hay que ser dueños con el servicio explicándolo detalladamente la experiencia y hacer de él en su mente una excelente experiencia.



Criteria

For manual review for quality of
entire service for experience
that manifest for impression of
service through telephone and
good service and clear confidence.



Manual de los tipos
de empleos

Atención telefónica

Jason