

Nombre:

Mellanie Ivonne de Paz C.

Grado:

6to. Admón.

PGM:

Mayte de Mejía

Área:

Mercado Tecnia III

Tema:

Diagnosticar las causas de los conflictos con los clientes.

Fecha de entrega:

23/07/21

Tarea. #2

Uellanie de Paz
Oct: 17 de 2020.

Presentación

Con frecuencia los entornos de trabajo involucrados en un servicio muy malo, donde los empleados tratan dos clientes de la misma forma en que los gerentes los tratan a ellos, vamos a ver algunos ejemplos en donde el cliente se ha sentido incomodado y posible causa de conflicto.

Tarea #2

Mellanie defaz
6 to. Admon

Diagnosticar las causas de conflictos con los clientes.

- * Cuando el personal no resuelve las dudas del cliente, ya sea que no le da información del producto o servicio que se pretende brindar.
- * Cuando se le da un No como respuesta al cliente, el cliente es nuestro motor por eso tenemos que recordar aquello que dice:
"Al cliente lo que pida"
- * Cuando hacemos las cosas con mala actitud, el cliente percibe cuando el empleado le atiende sin ganas, con flojera o de malhumor.
- * Cuando no cumplimos a tiempo, en un restaurante llega un grupo de personas a consumir esperan a que el mesero llegue a tomarles la orden, después de un buen rato esperando no llega nadie, el cliente se molesta y se retira.
- Quando ofrecemos cosas que no estan a nuestro alcance, ofrecemos envío gratis, pago contra entrega, un descuento y una promoción para generar muchos problemas para nuestra compañía.

Mellane
de Paz

Tarea #2

así que de última hora decidimos cobrar todo sin avisarle al cliente antes de.

- * Cuando no sabemos utilizar nuestras herramientas de trabajo. Supongamos que el cliente llega a nuestro negocio a querer saber como funcionan nuestros productos pero no sabemos utilizar bien el cliente le va a generar desconfianza y no quiera comprarlo.
- * Cuando no tenemos lo que ofrecemos, si ofrecemos tal postres todos los días y no hay cuando el cliente lo desea, puede generar conflicto con el.
- * Cuando nos quedamos atascados y no innovamos ver cambios es muy bueno para el cliente ya que espera le ofrezcan nuevas cosas como empresa.
- * Cuando no somos amables. si atendemos y atendemos con falta de respeto el cliente se puede sentir ofendido con nuestras palabras.
- * Cuando no le facilitamos el pago al cliente. El cliente llega a el sitio y quiere pagar con tarjeta pero no puede resulta ser difícil el tener que retirar dinero de ne

Tarea #2
23/07/21

Mellanie de Paz
bto. Admon

Criterio

Tenemos que ser accesibles con el cliente, saber como crear un servicio crear satisfacción con el cliente para que vuelva a nuestra empresa. Así que tenemos que tomar estos ejemplos como una guía para no volverlos a cometer.