



Efektywna komunikacja z klientem (w różnym wieku)

Kluczowe zagadnienia merytoryczne:

- Podstawy komunikacji interpersonalnej: kluczowe zasady i elementy skutecznej komunikacji.
- Znaczenie pierwszego wrażenia: jak budować pozytywne relacje od pierwszego kontaktu z klientem.
- Komunikacja niewerbalna: znaczenie mowy ciała, gestów i mimiki w kontaktach z klientami.
- Aktywne słuchanie: techniki i narzędzia, które pozwalają lepiej rozumieć potrzeby klienta.
- Dostosowanie komunikacji do wieku klienta: różnice w preferencjach komunikacyjnych, w tym różnice i potrzeby w zależności od grupy wiekowej.
- Zarządzanie emocjami w komunikacji: jak radzić sobie z trudnymi sytuacjami i emocjami swoimi i klienta.
- Budowanie długoterminowych relacji z klientem: strategie na utrzymywanie lojalności klientów.

forma spotkania: szkolenie stacjonarne, online lub w wersji hybrydowej

miejsce: do ustalenia

czas trwania: 1 lub 2 dni szkoleniowe lub odpowiednio 2 lub 4 sesje online

maksymalna liczba uczestników: 12 osób