



## Деловая игра «Дорогой клиент!»



### ЦЕЛЬ

Целью деловой игры «Дорогой клиент!» является развитие умений и навыков эффективного общения с клиентами в соответствии со стандартами клиентоориентированного сервиса.

### ОПИСАНИЕ ИГРЫ

«Дорогой клиент!» - это на 100% кастомизируемый обучающий инструмент в области продаж и клиентоориентированного сервиса. Ее участники становятся менеджерами по работе с клиентами быстро растущей компании, приоритетным направлением развития которой является повышение качества обслуживания клиентов.

В ходе деловой игры участникам предстоит оказаться в различных ситуациях переговоров с клиентами, каждый из которых обращается в компанию со своими потребностями и возможностями, пожеланиями, предпочтениями, сомнениями и вопросами, возражениями или даже претензиями. В игре воссоздаются типичные ситуации, с которыми приходится сталкиваться менеджерам в своей реальной рабочей практике общения с клиентами компании.

Как быстро и эффективно выявить потребности и предпочтения клиента? Как предотвратить или сгладить конфликтную ситуацию? Как грамотно ответить на вопросы и прояснить сомнения клиента? Как представить свою компанию, продукцию или услугу в выгодном свете? Как установить с клиентом доверительные, доброжелательные отношения?

Ответить на эти вопросы поможет деловая игра «Дорогой клиент!». Деловая игра полезна тем, кто хочет повысить эффективность личного общения с клиентами, развить необходимые умения и навыки в сфере продаж, освоить корпоративные стандарты обслуживания клиентов.

### ВОЗМОЖНОСТИ ИГРЫ

- Внедрение стандартов качества обслуживания клиентов
- Развитие клиентоориентированного сервиса
- Развитие навыков успешных продаж и общения с клиентами
- Повышение эффективности продаж



#### ФОРМАТ

Indoors



#### ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ

От 1 до 3 часов



#### КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ

От 5 человек