

ΕΞΕΛΙΧΘΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΤΕΧΝΙΚΟ ΠΟΥ ΕΚΤΙΜΟΥΝ ΚΑΙ ΠΡΟΤΙΜΟΥΝ ΟΛΟΙ

Αρκεί η άριστη τεχνική κατάρτιση για να εξασφαλίσει την επαγγελματική επιτυχία μας στην παροχή υπηρεσιών τεχνικής υποστήριξης εγκαταστάσεων και μηχανημάτων; Ποιες ιδιαίτερες παραμέτρους βάζει ο «παράγοντας άνθρωπος»; Τι χρειάζεται για να κτίσουμε μακροχρόνιες σχέσεις εκτίμησης και εμπιστοσύνης με τους πελάτες μας αλλά και τους συνεργάτες μας; Με ποια «εργαλεία» μπορούμε να αυξήσουμε την αποτελεσματικότητά μας; Πως πετυχαίνουμε να διαφοροποιηθούμε, να ξεχωρίσουμε, να προσθέσουμε αξία στην δουλειά μας και να ξεφύγουμε από την ισοπέδωση του κριτηρίου της «χαμηλότερης τιμής»; Στόχος αυτού του σεμιναρίου είναι να δώσει απαντήσεις και πρακτικές οδηγίες στον σύγχρονο τεχνικό του απαιτητικού «σήμερα» και του συναρπαστικού «αύριο».

*Η εξαιρετική
εξυπηρέτηση του
πελάτη συνιστά
ανταγωνιστικό
πλεονέκτημα για μια
επιχείρηση που θα τη
βοηθήσει όχι μόνο να
επιβιώσει αλλά και να
αναπτυχθεί.*



ACE TRAINING AND
DEVELOPMENT
CENTRE

ΟΜΗΡΟΥ 3
ΛΕΥΚΩΣΙΑ
ΤΑΧ. ΘΥΡΙΑΔΑ 22425,
ΛΕΥΚΩΣΙΑ 1521

ΤΗΛ: 22266670
ΦΑΞ: 22266671

www.acetraining.eu
info@acetraining.eu



Κάνε την επιχείρηση σου , την πρώτη επιλογή στο μυαλό του πελάτη.

Επισκόπηση Σεμιναρίου:

Το πρόγραμμα έχει διάρκεια 14 ωρών και περιλαμβάνει τα ακόλουθα θέματα.

- Τι χρειάζεται για να πετύχει ένας επαγγελματίας στην νέα οικονομία;
- Ποια είναι η διαφορά του έμπειρου από τον πεπειραμένο τεχνικό;
- Το «χτίσιμο» του προσωπικού μας στίγματος (brand), απαραίτητη συνεχής επένδυση
- Οι 4 διαφορετικοί τρόποι σκέψης και πως τους αξιοποιούμε στην δουλειά μας.
- Η κατάρτα και η μαγεία των λέξεων – Η δύναμη των αριθμών.
- Ποιος είναι ο καταλυτικός ρόλος της ενσυναίσθησης στην ανθρώπινη επικοινωνία;
- Πώς να μετατρέψετε τον παραπονεμένο πελάτη σε πιστό οπαδό σας, βήμα-βήμα.
- Τηλεφωνική επικοινωνία: Ποια τραγικά λάθη μας εκθέτουν άθελα μας;
- Πώς να διαχειριστείτε τον χρόνο και το stress για να είστε πάντα συνεπείς.
- Τα 10 κομμάτια του πάζλ της ποιότητας στην δουλειά του τεχνικού.
- Τι κάνει εντυπωσιακή μια γραπτή τεχνική έκθεση.
- Ο αγώνας για την διαφοροποίηση - Κερδίστε «κάνοντας την διαφορά».
- Αξία προς Τιμή, το ασφαλέστερο κριτήριο επιλογής. Επενδύστε σε αυτό και ξεχωρίστε.
- Τι ανάβει την φλόγα του ενθουσιασμού στον πελάτη μας και πως την διατηρούμε.

Να έχεις πάντα στο μυαλό σου ότι εξυπηρετείς πραγματικούς ανθρώπους με ανάγκες και επιθυμίες που χρειάζονται λύσεις στο πρόβλημα τους.



Χρήσιμες Πληροφορίες

Δικαίωμα Συμμετοχής:
Κόστος συμπεριλαμβανομένων των αμοιβών, εκπαιδευτικό υλικό, γεύμα και διαλείμματα
pending

Ημερομηνίες:
pending

Απευθύνεται:

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Τεχνικούς παντός είδους, Προϊστάμενους Συνεργείων, Διευθυντές Τεχνικής Υποστήριξης Εγκαταστάσεων και Μηχανημάτων, Ελεύθερους Επαγγελματίες Τεχνικούς.

Εισηγητής:



Ο Μανόλης Καλογεράκης είναι απόφοιτος του Εθνικού Μετσοβίου Πολυτεχνείου (MSc) με πολυετή επαγγελματική πείρα σε διευθυντικές θέσεις τεχνικής υποστήριξης, ανάπτυξης δικτύου τεχνικών και ως εκπαιδευτής.

Τα θέματα που ασχολήθηκε ως εκπαιδευτής είναι τεχνικά, customer service, τεχνικής εξυπηρέτησης, πωλήσεων συμβολαίων συντήρησης κ.α.

"Εκπαίδευση για την πρώτη γραμμή" αποκαλεί αυτό που κάνει πάνω από δυο δεκαετίες, προετοιμάζοντας και καθοδηγώντας στην πράξη τεχνικούς, για να παρέχουν υπηρεσίες με επιτυχία και να δημιουργούν διαρκώς νέους, ενθουσιασμένους και πιστούς πελάτες.

Το σεμινάριο του προσφέρει γνώσεις και πρακτικά "εργαλεία" που θα χρησιμοποιηθούν την αμέσως επόμενη μέρα και δίνει στους ανθρώπους την ικανοποίηση ότι αύριο θα αντιμετωπίσουν τις σκληρές επαγγελματικές μάχες πιο δυνατοί και πιο εξοπλισμένοι.

Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με:

**ACE TRAINING AND
DEVELOPMENT
CENTRE**

ΟΜΗΡΟΥ 3
ΛΕΥΚΩΣΙΑ
TAX. ΘΥΡΙΑΔΑ 22425,
ΛΕΥΚΩΣΙΑ1521

ΤΗΛ: 22266670
ΦΑΞ: 22266671

www.acetraining.eu
info@acetraining.eu