



A aposta num atendimento ao cliente de excelência é cada vez mais um fator competitivo de diferenciação e um importante veículo de promoção do negócio. O objetivo desta sessão é dotar os participantes dos conhecimentos necessários para a definição das suas políticas e diretrizes de atendimento ao cliente que se traduzirão num serviço de excelência, com ganhos relevantes ao nível da geração de valor acrescentado.

Conteúdo Programático

- 01 > **Relacionamento interpessoal positivo – tipos de comunicação**
- 02 > **O atendimento processual e pessoal – requisitos para o atendimento e barreiras da comunicação**
- 03 > **Gestão das emoções e tratamento das reclamações e objeções**
- 04 > **O atendimento e fidelização de clientes – técnicas de *upselling* e *cross selling***

Formador | Ana Clara Meireles

Data | 6 de abril

Horário | 14h00 às 18h00

Local | Escola de Hotelaria e Turismo de Portalegre

Fábrica Robinson, Jardim do Operário, n.º 5 - Portalegre