



A aposta num atendimento de excelência ao cliente 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 da suas políticas e diretrizes de atendimento ao cliente que se traduzirão num serviço de excelência.

Conteúdo Programático

- 01 > O atendimento pessoal e processual – requisitos para o atendimento e barreiras da comunicação;
- 02 > O atendimento e a fidelização de clientes.

Formador | Ana Clara Meireles

Data | 20 de abril

Horário | 14h00 às 16h00

Local | Plataforma Microsoft TEAMS

