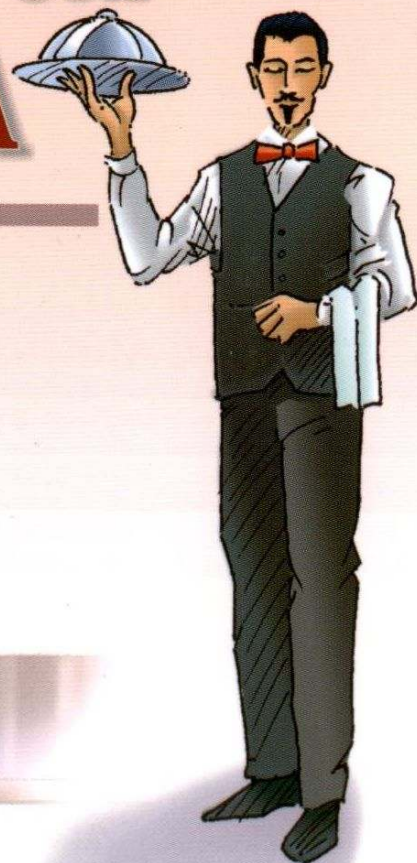


VADMECUM



IL SERVIZIO D'ECCELLENZA
PER GLI OPERATORI
DEL **FUORICASA**





SINTESI DELLA TRATTAZIONE

Spesso gli operatori del fuoricasa alle prime esperienze o provenienti da altri settori si chiedono come trattare il cliente in modo ottimale e professionale: da qui la nascita di un vademecum esaustivo che possa soddisfare tutti gli aspetti pratico-relazionali con i quali l'operatore si trova a dover fronteggiare giornalmente, con l'obiettivo di rendere al cliente un servizio di eccellenza.



PUNTI CRITICI DELLA MATERIA

- Come creare un rapporto con il cliente
- La comunicazione attraverso un sorriso
- Cosa non fare mai in dieci mosse
- La vendita attiva e passiva
- Definire un servizio di qualità
- Gli stili di servizio
- I dettagli che fanno la differenza



SPECIFICITÀ DEL TESTO

La pubblicazione, ricca di schemi e con taglio esclusivamente pratico, esamina tutti gli aspetti e le condizioni che si possono creare giornalmente in un pubblico esercizio per un operatore a contatto con il cliente.

Parte dei contenuti è spiegata con schemi e disegni per aumentarne la praticità di consultazione.

Editore - Stampa

SEAC

SEAC S.p.A - 38100 TRENTO - Via Solteri, 74
Tel. 0461/805111 - Fax 0461/805161
Capitale sociale: Euro 21.800.000 i. v.
C. F. 00865310221 - P. IVA 01530760220

Internet: www.seac.it - E-mail: editoria@seac.it

RIPRODUZIONE VIETATA

Prezzo
(IVA inclusa)
€ 6,00

ISBN 88-8115-430-7



9 788881 154302