

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ СИМПАТИИ К КЛИЕНТАМ

Методы повышения симпатии к клиентам применяются в компании при приеме кандидатов на работу и профессиональному обучению персонала.



Персонал компании, сталкиваясь в своей деятельности с неадекватными реакциями и подавлением своих естественных эмоциональных реакций, в дальнейшем неосознанно понижает свое профессиональное мастерство при выполнении должностных обязанностей (наступает профдеформация).

На семинаре разбираются причины, снижающие симпатию к клиентам, а также выполняются упражнения по восстановлению и повышению способности проявлять симпатию к клиентам и к членам своей организации.

Слушателям показывается схема устройства психики человека, предлагаются рекомендации и конкретные методы, при помощи которых можно повышать симпатию.

ПРОГРАММА

Цель семинара: получить знание и наработать навык создания осознанной симпатии к клиенту.

Результаты семинара:

- Участники семинара ознакомятся с препятствиями в усвоении информации; найдут источник проявления симпатии.
- Слушатели получают навыки устранения негативных записей из памяти, а также развития способности осознанного создания направленного потока симпатии.

* * *

Ссылки для просмотра способов ведения семинаров:

«Деньги и продукт - причина и следствие» - <http://www.osoznanie.biz/creation/n.htm>

«Оптимизация творческого потенциала» - <http://www.osoznanie.biz/creation/fk.htm>

отзывы управляющего персонала гранд отеля «Эмеральд»- http://www.osoznanie.biz/info/f_b_1.htm

Академия Развития Способностей «Гармония»

127051, Москва, М.Сухаревская пл., д. 6, стр.1

тел.: 8(495)718-96-13, моб.: **8-916-801-17-32** e-mail:b2000s@yandex.ru

www.osoznanie.biz