Come creare Una della strategia di comunicazione efficace: Ascolta, Chiedi, Rispondi, Adatta!

di Paolo Franzese



Ascolta il tuo cliente, impegnati ad essere un buon ascoltatore. Se saprai ascoltare sarai un buon comunicatore, cerca di impegnarti nella conversazione offri l'idea migliore. Discuti con il cliente l'idea e attendete conferma che l'idea sia stata capita. (**Ascolto riflessivo**: http://www.psicomotricista.it/stili_educativi/tecnica_ascolto_attivo.html un tecnica di ascolto consigliata)

Chiedi cosa ha in mente regolarmente il vostro clienti, quali vendite hanno portato maggiore soddisfazione e fatevi raccontare qualche esperienza aziendale.

Rispondi tempestivamente ai clienti quando sei contattato in ogni caso, se si tratta di un complimento o di un reclamo. Mostra sempre che ci sei e che stai eseguendo le azioni richieste, TEMPESTIVAMENTE.

Adatta il tuo business sui feedback dei clienti per soddisfare le loro esigenze, comunica le modifiche che stai facendo sulla base di quello che hanno chiesto.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 29 Gennaio 2013

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons