

***8 Dicas de Atendimentos
Campeões***

JÚNIOR BENTO

" Eu preparei com muito carinho 8 Dicas fundamentais para se ter um atendimento diferenciado e com resultados incríveis, de forma a lhe tornar um Campeão em atendimento. Essas dicas quando praticadas de forma simples mas precisas dará a você um resultado transformador " .

Júnior Bento

(PALESTRANTE E COACHING)

" Introdução "

Primeiramente, todo processo de atendimento depende de um relação entre atendente e atendido

Para se ter um conjunto de fatores que complete o atendente, na qual o atendido receba um Atendimento Perfeito, é preciso que exista várias características fundamentais do atendente.

As 8 Dicas que complementarão nesse processo são:

Gostar do que Faz , Ter Objetivos, Orientação, Conhecimento, Motivação, Experiência, Simpatia, Profissionalismo.

8 Dicas de Atendimentos Campeões - Júnior Bento

Dica n. 1

" Gostar do que faz "

É muito importante você fazer aquilo que gosta, pois dessa forma você realizará as suas ações sem nenhuma subjeção. Pois quando fazemos algo que não gostamos, fica claro e nítido que não fazemos bem feito.

O fato de gostar daquilo que fazemos nos dá confiança e motivação para continuarmos no caminho certo.

Quando realizamos algo que gostamos a energia que transmitimos para o cliente é uma forma positiva de vibração e ao mesmo tempo sentimento de conforto e segurança, o tornando cliente fiel.

8 Dicas de Atendimentos Campeões - Júnior Bento

Dica n. 2

" Objetivos "

É fundamental ter objetivo na vida para que possamos focar e desenvolver o nosso trabalho em pról de resultados.

Na empresa os objetivos, embora seja outros no final resultados e lucros são as peças chave. Mas para o atendimento o objetivo deve estar bem definido, onde lucros e resultados são consequência de um trabalho bem feito. Trabalhe com metas, objetive os seus planos para poder gerar mais estímulo e buscar resultados melhores, saindo assim da zona de conforto.

8 Dicas de Atendimentos Campeões - Júnior Bento

Dica n. 3

" Conhecimento "

O conhecimento é resultado de estudo e treino. Ninguém nasce sabendo, adquire-se técnicas e conhecimento através de muito estudo.

Se você quer saber mais, estude e treine bastante. Se quer conhecer apenas um pouco, saiba que conhecerá apenas pouco e não conseguirá atingir muitos clientes.

Portanto, pense grande se quer crescer. Estude e treine bastante para conseguir ser o melhor.

"Só carrega pedra grande quem aguenta!"

"Quem não pode com pedrisco carrega areia!"

8 Dicas de Atendimentos Campeões - Júnior Bento

Dica n.4 " Motivação"

É muito bom ser atendido por alguém motivador, que nos apresenta o produto e nos faz sentir importante com a aquisição de um produto. Porém existem produtos que não são para uso próprio porém devem gerar lucros que indiretamente teremos retorno.

A motivação do atendente é quem nos dará um conforto e estímulo para fecharmos uma venda.

Atendente desmotivado atrapalha o atendimento e poderá gerar prejuízo nos negócios.

Seja diferente, dê gás ao seus negócios e negociações. Faça ele tomar novos ares e deixe o seus clientes entusiasmado.

8 Dicas de Atendimentos Campeões - Júnior Bento

Dica n. 5

" Orientação "

Dê toda orientação sobre o produto, seu funcionamento, procedimento de garantia e troca se necessário. Dessa forma o cliente fechará um atendimento seguro, sem dúvidas, não promovendo o retorno desnecessário do mesmo. Caso não exista um posto para atendimento é importante que haja um SAC (Serviço de Atendimento ao Cliente) Nele dúvidas deverão ser solucionadas. Mas lembre que no SAC toda a equipe de atendimento deverá ter conhecimento para resolver os problemas ou encaminhá-los para ao departamento competente.

Dica n. 6

" Experiência "

Para adquirir experiência leva tempo de trabalho ou horas de treinos. Porém, os sinais de experiência e conhecimento não fazem parte de um cenário de Atendentes sempre mais velhos. É preciso salientar que a prática resulta em experiência. Portanto, pratique mais e mais para se tornar cada vez melhor. Tire exemplo dos acertos e guarde-os para sempre ter um ótimo resultado. Corrija os erros afim de buscar a perfeição mesmo que ela leve um tempo à chegar. Lembre-se: nunca desista de tentar pois só assim será bem conhecido.

Dica n. 7

" Profissionalismo "

Saiba que a maior recompensa é o reconhecimento do seu nome, do seu produto e da sua imagem.

Seja muito profissional em tudo que você fizer. Ética é uma característica fundamental para se ter profissionalismo.

Não usar de comentários, imagens, serviço nem mesmo o nome e, ações realizadas contigo para se obter vantagens ou comparativos à nenhum cliente.

Lembre-se você foi procurado para resolver os problemas do seu cliente não para expô-lo a qualquer situação.

Você está sendo pago para dar lucro à empresa e não problemas.

8 Dicas de Atendimentos Campeões - Júnior Bento

Dica n. 8

" Simpatia "

A simpatia é talvez a característica mais individual do atendente. Todo processo de atendimento é preciso ser desinibido para que haja um encurtamento nas relações.

Ser simpático e descontraído tem mostrado resultado surpreendentes quando o assunto é atendimento.

Seja descontraído porém profissional.

Procure praticar esportes ou terapias que o deixe relaxado e tranquilo.

Não leve e nem traga problemas do serviço, isso não faz bem para o ambiente e para a sua saúde.

Treine e transmita muita alegria e prazer ao atender, para ter um atendimento Campeão.

8 Dicas de Atendimentos Campeões - Júnior Bento

- coloque essas dicas em prática.
- procure observar e anotar os resultados.
- se estiver errando em algumas delas tente se corrigir.
- lembre-se que os resultados são frutos do seus investimentos.
- desistir é para os fracos !
- quem entra no jogo derrotado jamais sentirá o gosto da vitória

" o que importa é o quanto o seu produto irá satisfazer e mexer com o seu cliente "

JÚNIOR BENTO

8 Dicas de Atendimentos Campeões - Júnior Bento

