Perpustakaan Sekolah Tinggi Ilmu Kepolisian (STIK) >> Buku

Numero uno: tip menjadi nomer satu dalam penjualan dan pelanggan

Timothy Clark

Deskripsi Lengkap: https://library.stik-ptik.ac.id/abstrakpdfdetail.jsp?id=2434&lokasi=lokal

---

Abstrak

Memberikan pelayanan prima kepada pelanggan merupakan inti customer service. Pelanggan hanya menginginkan satu, kebutuhan mereka terpenuhi secepat dan sepuas mungkin. Hanya karyawan yang memiliki komitmen dan meletakan hati mereka ditempat kerja yang dapat merebut dan mempertahankan hati setiap pelanggan.
Kedua penulis lewat buku ini menyajikan formula baru kesuksesan dengan memperlihatkan bagaimana energi, komitmen, gairah yang dinspirasikan para seniman sejati bisa diterapkan oleh para manajer, salesman, customer service officer di tempat kerja mereka untuk menciptakan performansi bisnis mereka kepuncak.
Buku ini membahas lima prinsip utama yang harus dipunyai seorang salesman dan customer service officer agar bisa memberikan pelayanan nomor satu, seperti :
-Bagaimana mencari bantuan dan dukungan
-Strategi tepat menemukan diri anda
-Mengembangkan bahasa energi ditempat kerja
-Belajar dari seniman sejati
-Menemukan Pitch anda dan menerapkannya dalam karir anda.