

MANUAL DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

MANUAL DE

RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

COORDENAÇÃO EDITORIAL
MAURICIO SITA

COMO CONSTRUIR
PARCERIAS DURADOURAS E
TRANSFORMAR CLIENTES EM
FÃS DO SEU NEGÓCIO



Literare Books
INTERNATIONAL
BRASIL · EUROPA · USA · JAPÃO

Resumo de Manual de Relacionamento com o Cliente

Construa parcerias duradouras e transforme clientes em fãs do seu negócio. Conheça as habilidades essenciais para um ótimo relacionamento com o cliente. Neste livro, você descobrirá como atrair e reter.

Aprenderá estratégias direcionadas a ele e aplicadas com sucesso pelos grandes profissionais que aqui escrevem. São anos de experiência e cases de sucesso para inspirá-lo ao melhor trato com o grande responsável pelos resultados dos negócios.

Nossos escritores direcionaram dicas de modo a contemplar ações aplicáveis tanto por empresas como por pequenos empreendedores. Abordaram a importância do tratamento humanizado e pessoal, relacionaram perfis psicológicos a fim de facilitar a interação e apresentaram até exercícios práticos para conhecê-lo melhor.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)