

# 当责的客户关怀技巧

## 概述

最好的客户关怀，绝对不只是一个技巧，更是一种人生观。

许多企业安排员工上过许多的客户关怀的技巧，却效果不彰，主要的原因在于客户关怀不止于技巧，更是一种发自内心的热情，客户关怀人员深刻理解他不只是在处理事情，而是一条通往追求自我价值和幸福的路程。

许多的员工在执行本职工作的时候，不但能够卖力做好，也还主动提出进度的报告。但是，碰到需要与他人合作或协作的时候，态度就发生极大的变化，一般的态度有六类：不看不理、关我啥事、都是他害、随便你吧、掩饰行迹、等等看。这样的工作态度是如何都做不好客户关怀的。

本课程的设计是以关怀人员自身的需求切入，让他们知道他们不只是在公司上班，更是培养自身能力的机会。再导入最新的客户关怀观念的四个原则，选择适当的风格面对不同的客户、不同情境的沟通方式、面对客户过激行为的处理，最后回到如何将当责的价值观应用到工作和生活之中。

## 学习流程

在课程中，学员将通过不同形式学习活动，来学习以下课题：（这些活动将包括小组与全体讨论、个人与结队练习等…）

- 当责是普遍被认定的价值观
- 关键时刻是验证当责与否的时机
- 面对问题的时候，心态的转变：从颓废的漩涡到圣严法则
- 态度的差异，就是决定成就的高低，而这是人可以选择的
- 客户关怀的新观念
- 省力原则的四个原则
- 客户关怀的关键时刻
- 如何进行沟通
- 过激行为的处理

## 课程收益

在课程结束后，学员将学会以下技巧及收获：

- 当责与负责的定义差别

- 如何判断关键时刻及当责和负责的行为
- 辨别颓废漩涡的语言和行为
- 掌握圣严法则的关键，持续成长
- 了解客户关怀的最新观念，掌握提升客户满意的策略
- 如何让客户省力而提升满意度
- 快速判断客户的社交风格，而进行不同沟通风格的调整
- 在不同的情境的沟通方式
- 当客户发展过激行为的时候，要如何处理
- 将当责应用到工作及生活中

## 《当责的客服技巧》

模块	课程大纲	时间分	教学方法
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 开场（客户方）</li> <li>• 破冰活动</li> <li>• 研讨公约</li> <li>• 课程介绍</li> <li>• 讨论：学员面临的挑战是什么？</li> </ul>	30分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 猜猜看</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
第一单元 当责的定义	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：识别什么是当责，面对关键时刻的心态决定人生</li> <li>• 当责的定义：当责不是中国传统的观念</li> <li>• 负责对当责：负责是对区域和行为负责，而当责是对结果负责，当责比负责是更重要的价值观</li> <li>• 当责的困难：拥有当责的价值观不是一件容易的事情，是要下决心和坚持信念的。</li> <li>• 关键时刻：在关键的时刻，就能够展示这个人是否真正具有当责的价值观；也就是说关键时刻就是考验的时刻，决定这是一个什么样的人：操守和行为的关联。</li> <li>• 颓废的漩涡：面对关键时刻，进入颓废的漩涡是一个正常的现象，所以问题不在于进入颓废漩涡，而是如何快速走出。</li> <li>• 圣严法则：“面对它、接受它、解决它、放下它”的圣严法则就是标准的当责行为过程，也是能力提升的过程。</li> <li>• 选择决定命运：一个人的幸福决定于在面对关键时刻的抉择，在解决挑战的过程，就是提升能力的循环，更是建立获得幸福的能力。</li> <li>• 活动： <ul style="list-style-type: none"> <li>- 识别关键时刻及行为</li> <li>- 为什么要当责</li> </ul> </li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 工具介绍</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
第二单元 客户关怀的新观念	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：掌握客户关怀的新观念，创造优异的客户体验</li> <li>• 客户关怀的传统观念</li> <li>• 传统观念的挑战</li> <li>• 客户关怀的新观念和新机会</li> <li>• 省力服务的四个原则</li> <li>• 活动：找出十大问题</li> </ul>	60分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 工具介绍</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 角色扮演</li> </ul>

<p>第三单元 省力服务的 四个原则</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：了解省力服务的四个原则，增进客户的满意</li> <li>• 减少服务渠道的切换</li> <li>• 解决客户的根本问题</li> <li>• 如何提升客户的体验</li> <li>• 情商、智商、控商</li> <li>• 活动： <ul style="list-style-type: none"> <li>- 服务渠道分析</li> <li>- 客户根本问题的研究</li> </ul> </li> </ul>	<p style="text-align: center;">120 分</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 工具介绍</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 角色扮演</li> </ul>
<p>第四单元 客户关怀的 关键时刻</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：快速判断客户的类型，进行合适的处理。</li> <li>• 社交风格的快速判定</li> <li>• 依照社交风格快速调整应对的方式</li> <li>• 个性化解决方案指导</li> <li>• 活动： <ul style="list-style-type: none"> <li>- 社交风格的测试</li> <li>- 角色扮演：客户问题的处理</li> </ul> </li> </ul>	<p style="text-align: center;">120 分</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 工具介绍</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 角色扮演</li> </ul>
<p>第五单元 如何进行沟 通</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：从客户的角度出发，了解服务人员所需要的特质，进而定义客户关怀的关键时刻</li> <li>• 如何进行道歉</li> <li>• 处理不合理的要求</li> <li>• 处理不满意的客户</li> <li>• 如何传递坏消息</li> <li>• 如何与客户共同发展解决的方法</li> <li>• 如何在危机中进行沟通</li> <li>• 活动：角色扮演</li> </ul>	<p style="text-align: center;">150 分</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 技巧演示</li> <li>• 话术准备</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
<p>第六单元 阿西工作法</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：将阿西工作法应用在工作中</li> <li>• 工作运作的难题：做自己的工作容易，但与他人合作困难</li> <li>• SOP 的问题：许多公司使用标准作业流程来解决跨部门协作的问题，但还是有许多的问题</li> <li>• 阿西工作法的原理：阿西工作法的应用方法</li> <li>• 阿西工作法的模式：真实案例的分享</li> <li>• 活动：角色扮演 - 危机管理</li> </ul>	<p style="text-align: center;">180 分</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 工具介绍</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 问题分析及解决</li> </ul>
<p>休息时间：上下午各一场 15 分钟休息 中饭休息时间：1 个小时</p>			

总课时长度	13小时 0分
-------	---------