

客户服务亲和力沟通

【课程背景】

有了专业的技能，为什么客户满意度还是提不上来？员工认为自己已经做得很好了，却不知道客户为什么不满意。员工也想做好，但心有余而力不足。越来越多的员工觉得客户服务好难做，不知道如何才能让客户更满意、让自己的工作更顺利。

【课程收益】

- 1、让客服人员意识到服务的重要性，树立服务意识，从心里真正重视客户、关注客户、积极服务客户。
- 2、掌握客户服务中的语言技巧，运用专业语音语调、同理心沟通方式与人性化技巧，提升客户感知度，满足客户日益提高的客户服务需求
- 3、服务人员学习自我情绪管理及压力缓解方法，掌握对客沟通中的情绪管理，从容应对客户服务过程中的难点问题。

【课程对象】

客服中心一线人员

【课程时间】 1天

【课程内容】

第一部分：客服人员亲和力打造重要的意识因素

小测试：服务意识知多少？

思考讨论：我们的客户群体特点分析？

一、服务意识的建立

- 1、服务意识决定服务行为
- 2、我们的客户要的是什么？
- 3、服务中的角色认知与定位
- 4、站在客户的角度做服务
- 5、降低客户费力度，提升客户满意度

案例：优质服务意识带来的感人故事

二、积极心态与情绪压力管理

- 1、服务心理学---客户心理分析
 - 我们有哪些客户类型
 - 不同类型客户的需求
 - 不同类型的不同心理需求
 - 如何满足客户的心理需求

性格测试：知己知彼，不同性格客户的服务方式

2、服务中的自我情绪管理

心理画外音：学员现场画图觉察自我压力源

- 修炼积极情绪，转化不良情绪
- 缓解工作中负面情绪的有效方法
- 如何寻找心理平衡
- 理性做事、感性做人的情绪行为塑造
- 缓解心理疲劳、破破坏情绪

工具：情绪管理 ABCDE 法则

第二部分：客户服务亲和力沟通技巧

一、 客户服务沟通中的语言技巧运用

1、呼叫中心、一线客服服务的声音训练

- 语音语调运用
- 语调标准及语速把握
- 语气中体现热情
- 感知客户情绪的语调运用
- 适时的停顿

2、礼貌服务用语

- 客户服务“十字”“十不说”
- 使用积极的、以行为为导向的、明确的语言

第三部分：提升客户满意度的沟通技巧

思考讨论：服务沟通的障碍有哪些？

1、正确认识有效沟通

- 表层客户分析
- 深层客户分析
- 你真的听懂客户说的话了吗？

案例分析

- 影响沟通到达率的6大要素分析
- 呼叫中心、现场服务沟通中不同的干扰因素

2、客户服务中的主动倾听

- 客服人员理解能力提升
- 归纳客户问题
- 适度适时打断客户
- 有效记录客户信息

- 深入客户情境---摸透客户的心

- 灵活应对客户的表达方式

3、提问的技巧

- 征询性问题

- 开放式问题

- 针对性问题

- 选择性问题

- 引导式提问

4、亲和力表达

- 同理心表达满足客户需求

- 以“客户为中心”的沟通方法

- 传递积极信息

- 学会赞美你的客户

- 表达的逻辑训练

三、 亲和力沟通的无声语言

1、45°角的沟通角度

2、亲和力的专业形象打造

3、微笑是亲和力的第一表现

4、用你的眼睛让客户看到热情的内心

学习活动：沟通能力情境演练

课程总结复盘