

《超级客服》

图书基本信息

《超级客服》

内容概要

本书以全球超级客服的典范、世界客户满意度最高的五金连锁店、美国《商业周刊》全美品牌客户满意度排名前十的企业——ACE五金连锁公司为例，详细阐述它如何秉持超级客服的理念、持之以恒为客户提供一流服务，从众多实力雄厚的企业巨头中脱颖而出，并保持89年持续盈利、长盛不衰的秘密，那就是时时处处让你的客户体验到“惊喜”。

书中分别从领袖、文化、一对一、竞争优势和社区五个领域，为你提供了52条超级客服策略，每一种策略都能帮你达到让客户惊喜的效果，最终做到：通过你的高品质服务，让你的每一个随机客户成为终身客户、让你服务过的每一个普通客户成为别人眼中的苛刻客户、让别人眼中的苛刻客户成为你的铁杆粉丝。

《超级客服》

作者简介

《超级客服》

书籍目录

《超级客服》

精彩短评

- 1、翻译没有完全达意 但我也受了些许启发了
- 2、在现代社会，每个行业都需要掌握一定的客服技能，特别是一线客服人员更应该全方位“武装”好自己，让自己成为一个超级客服人员。只有这样，你才能够从众人之中脱颖而出。这本书，给人们一种新的角度，并强化了客服的方式、方法，特别值得一看.....
- 3、对52条黄金策略非常感兴趣，内容挺附创新性的

《超级客服》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com