



Tomasz Krawczyk

Ceniony specjalista komunikacji bezpośredniej. Opracowane przez niego standardy sprzedaży i obsługi klienta wdrażane są w wielu polskich i zagranicznych przedsiębiorstwach. Praktyk sprzedaży, negocjator oraz mediator, autor szkoleń, autor publikacji, doktorant Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Audytor Wiodący Systemów Zarządzania Jakością, zarejestrowany w jednostce TÜV Saarland, Członek Kapituły III edycji ogólnopolskiego Programu Certyfikacyjnego „Firma Przyjazna Klientowi” i VI edycji ogólnopolskiego Programu Certyfikacyjnego „Inwestor w Kapitał Ludzki”.

Jak zapewnić dobre widzenie w każdej sytuacji

Zapewnienie Klientowi dobrego widzenia w każdej sytuacji, w jakiej bywa, to misja profesjonalnego salonu optycznego. Poza umiejętnością badania wzroku, realizacja misji wymaga przemyślanej komunikacji. Co powinno wydarzyć się w salonie, by każdy wychodzący od nas Klient znał potrzebne mu rozwiązania optyczne? Jak zapewnić powtarzalność prawidłowej postawy personelu, przy jednoczesnej jego motywacji? Jak nasze salony postrzegane są przez Klientów? Prelegent przedstawi metodykę komunikacji z Klientem, narzędzia zarządzania personelem tworzącym salon optyczny oraz wybrane wyniki ogólnopolskiego badania typu Tajemniczy Klient.