

卓越客戶服務的必備技巧

在這個課程中，你將學習一個優秀的客戶服務代表所需的技能和素質，例如溝通、同理心、解決問題、耐心、專業、適應力等。你也將學習如何處理不同的客戶服務情境，例如詢問、投訴、請求和反饋。你也將學習如何在與客戶互動時，使用適當的語言、語氣和肢體語言。你也將學習如何應對困難的客戶和情況，例如憤怒、不耐煩或要求高的客戶。你也將學習如何跟進客戶，並確保他們的滿意度。這個課程是為了準備和剛從事客戶服務崗位的人士，教授他們客戶服務的基礎知識和如何與客戶有效溝通。

課程對象：

準備和剛從事客戶服務崗位的人士、任何有興趣人士

課程內容：

- 什麼是客戶服務，為什麼它很重要？
- 紿給客戶留下良好第一印象的技巧，並與客戶建立良好的關係
- 運用積極聆聽和提問技巧，了解客戶的需求和期望
- 處理常見的客戶服務情境，例如詢問、投訴、請求和反饋
- 使用適當的語言、語氣和肢體語言與客戶互動
- 應對棘手的客戶和情況，例如憤怒、不耐煩或要求高的客戶
- 跟進客戶並確保他們的滿意度
- 評估自己的客戶服務表現和影響



授課模式：

實體班，導師短講、小組討論、模擬練習及案例研究。



日期及時間：2024年3月6日(星期三) 10:00am-5:00pm

語言：	粵語
費用：	港幣\$1,980 / *港幣\$1,780 (*於2024年2月14日或之前報名及付款，或三人同時報讀)
地點：	九龍油尖旺區
證書：	出席率達總時數80%以上之學員可獲「華基商學院」頒發出席證書。
查詢：	電話：2770 3033 或 info@ced.edu.hk

報名及繳費辦法：

請將港幣支票連同報名表郵寄至：

香港上環干諾道西28號威勝商業大廈5樓510室 華基商學院收
(支票請書明支付「CED School of Business Limited」，並請劃線)

講者介紹 : Mr Jacky Wong

華基商學院課程總監，畢業於香港科技大學，擁有逾 15 年教育培訓及管理經驗，擅長溝通、談判技巧、人際關係、客戶服務及創意應用等培訓專案，黃導師擅於以互動、體驗和理論，以及風趣、生動來分享教學。黃先生精於 MS Office 在職場上的實戰運用，亦擅於深入淺出，講授《僱員補償條例》，讓學員能容易掌握和應用於工作和生活中。黃先生曾多次獲商務團體、教育機構、非牟利機構邀請講授課程，深受客戶的信賴和好評。客戶包括：富士電機（香港）、勞工處、綠色和平、香港明愛、香港樂施會、香港基督教女青年會、循道衛理楊震社會服務處、交通銀行、信匯會計師事務所、澳門高美好食品有限公司等。

報名表

卓越客戶服務的必備技巧 2024 年 3 月 6 日 (三)

申請人請填妥以下表格，然後電郵至 : info@ced.edu.hk

公司名稱 :	聯絡人姓名(先生/女士):		
地址 :	職位 :		
	電話 :		
	電郵 :		
參加者姓名(先生/女士) :	參加者姓名(先生/女士):		
職位 :	職位 :		
電話 :	傳真 :	電話 :	傳真 :
手提電話 :	手提電話 :		
電郵 :	電郵 :		

- ✓ 座位有限，先到先得，滿額即止，以繳交費用作準。
- ✓ 申請人請依時到達上課地點。如要取消申請，請在上課前 14 個工作天以書面通知。否則已繳費用，概不退回。
- ✓ 缺席者已繳費用，概不退回。不設有補課。
- ✓ 所有課程費用必須在上課日前 3 個工作天前付清。如遲交費用，本校將會額外收取港幣 200 元行政費。
- ✓ 課程提供者有權根據有需要情況作出任何調整，包括課程內容、上課地點時間及講師。
- ✓ 請問你從何渠道得知本課程？
1. 傳真 2. 電郵 3. 互聯網 4. 講座 5. 廣告 6. 業務經理 7. Facebook 8. LinkedIn
9. 學會 : (請註明) _____ 10. 其他 : (請註明) _____

本校只會把以上個人資料作本課程登記之用，並會依《個人資料(私隱)條例》保密處理。條例全文請參考香港個人資料私隱專員公署網頁：
https://www.pcpd.org.hk/tc_chi/files/pdpo.pdf

本人同意以上條款。

申請人簽署 : _____ 日期 : _____