

كيف تتعامل مع عميل غاضب وعصبي ومستاء ٦

4. توفير الحلول

بعد فهم المشكلة، قدم حلولاً عملية. استخدم عبارات مثل "ما الذي يمكننا القيام به لحل هذه المشكلة؟" لإشراك العميل في عملية الحل. هذا يجعل العميل يشعر بأنه جزء من الحل.

5. المتابعة بعد الحل

بعد تقديم الحل، تأكد من المتابعة مع العميل. اسأله إذا كان راضياً عن الحل وإذا كان هناك شيء آخر يمكنك مساعدته به. هذه الخطوة تعكس اهتمامك وتساعد في بناء علاقة طويلة الأمد.

