



Cómo tratar a los clientes difíciles

La Cámara de Comercio de Sabadell organizó un seminario centrado en el tratamiento de los clientes difíciles. La ponente fue Maite Rico, consultora y formadora de empresas y profesora de EAE, centro adscrito a la UPC. El seminario, dirigido a personas que están en contacto con clientes difíciles de tratar,

tanto telefónica como presencialmente, permitió identificar las actitudes de estas personas, aprender a tener las habilidades y actitudes adecuadas ante este tipo de clientes, diagnosticar las necesidades de cada cliente difícil y establecer un tratamiento personalizado en cada caso.