

## Транссибирский Тур Доброй Воли

### **Что является главным при работе с клиентами**

22 августа 2008 г. в краевой юношеской библиотеке состоялся общегородской семинар «Профессиональная работа с клиентами» по методикам Л. Рона Хаббарда. Свыше 80 участников из более чем 40 организаций пришли на этот необычный семинар. Его необычность заключалась в том, что на протяжении всего семинара «клиент» рассматривался с точки зрения личности, а не как объект, на который нужно воздействовать любым способом, чтобы сделать продажу или заключить сделку.

Устроители семинара, сотрудники Транссибирского Тура доброй воли — социального проекта, несущего бескорыстную помощь людям в решении любых жизненных проблем, в том числе и в вопросах бизнеса, этим семинаром завершают свою работу в нашем городе.

В самом начале семинара участники узнали базовое данное, на котором держится все общение с клиентами, а также три составляющих этого данного. Увеличение одной из составляющих автоматически приводит к увеличению двух других. Все вместе они работают для увеличения понимания и, как следствие, способствуют лучшему обслуживанию и привлечению клиентов. Приятной новостью для участников семинара стало то, что этот же закон применим и для того, чтобы сделать новых клиентов постоянными, и для того, чтобы вернуть прежних клиентов. Каждая организация стремится иметь свой постоянно расширяющийся тип публики, и базовый закон «понимания» позволяет сделать это с лёгкостью.

Как выяснить, что нужно тем людям, которые необходимы организации? Как донести информационное сообщение именно до них? Для этого есть точные шаги, которые нужно предварительно сделать. Обычно на маркетинговые исследования организация тратит значительное количество средств и усилий, а результат не всегда приносит желаемые дивиденды. Сотрудники Транссибирского тура предложили к рассмотрению участникам семинара способ проведения маркетинговых исследований, который не требует больших материальных затрат, особенно, если это сделать самостоятельно, силами собственной организации.

По окончании семинара участники выразили огромную благодарность устроителям и сделали заявки на проведение корпоративных семинаров и тренингов подобного рода.