

رفتار با مشتریان مشکل‌ساز

مترجم: سیروس آقایار

۳- مشکل را حل کنید:

- بدانید مشتری چه می‌خواهد
- راه حل مطرح کنید
- تبادل اطلاعات کنید
- در مورد راه حل پیشنهادی به توافق برسید.
- پیگیری کنید.

۴- مشتری عصبانی تلفنی:

تشخیص مشتری عصبانی تلفنی به مراتب مشکل‌تر از مشتری عصبانی حضوری است زیرا نمی‌توان اشارات غیرکلامی را دید. تشخیص مشتری عصبانی پرخاشگر از طریق تلفن آسان است. مشتریان عصبانی منفعل را فقط از طریق اشارات و علایم غیرکلامی می‌توان شناخت. تغییر در لحن صدای سرعت اداء کلمات و گام صدا از جمله عوامل شناسایی مشتری عصبانی می‌باشد.

۵- برخورد با مشتری آزرده خاطر:

گاهی اوقات کنترل شرایط از دستتان خارج می‌شود بنابراین مشتری عصبانی می‌شود یا او را عصبانی تر می‌کنید. اینکه مشغله کاری زیادی دارد و فشار زیادی را متحمل می‌شود یا حریق یا عمل اشتباهی مرتکب می‌شود و مشتری را عصبانی می‌کنید یا بدیگر کسی از دو گزینه زیر را انتخاب کنید.

■ اشتباه خود را پذیرید و عذرخواهی کنید.

■ اگر شرایط بحرانی بود از رئیس خود کمک بخواهید.

مشتری بددهن ایدرفتار

شما خامتگزار مشتری و مراجعین هستید. نباید آنها را ناراحت کنید. نباید با مشتری بدرفتاری کرد و به او تووهین ننمود. اگر رفتار مشتری با شما بی‌ادیانه بود باید:

■ واکنش نشان ندهید: چون مشتریان بدرفتار می‌خواهند شماره تحریک کنند تا مقابله به مثل کنید تا رفتارشان را توجیه کنند. بهترین روش حفظ آرامش و خونسردی است. برای مشتری ادامه این بازی با کارمند خونسرد مشکل است.

■ مسئله را فیصله دهید: قوانین و مقررات موجود را بدون نگرانی برای مشتری بازگو کنید و اگر به قوانین بی‌اعتنایی کرد به او بگوئید عاقبت رفتارشان چیست برای مثال به مشتری بد دهن بگوئید اگر بخواهد به این نوع حرف زدن ادامه دهد هیچگونه کمکی به او نمی‌کنید و شاید گوشی تلفن رانیز قطع کنید.

■ پیگیری کنید: اگر واکنش مشتری مثبت بود کمکش کنید و تا آخر بدنیال حل مشکلش باشید حتی از رئیس خود تقاضای کمک کنید. آماده توضیحات کافی برای هر اتفاقی باشید. ■

منبع:

Dealing with difficult customers

By: Russell sawchuk 2004

<http://www.steppingstones.ca/artman/publish/article-5.shtml>

اگر شما از کارکننی هستید که با مشتری در تماس می‌باشید احتمال اینکه با مشتریان عصبانی روپرورد شوید زیاد است. اگر با مشتریان خوب رفتار نشود ممکن است عصبانی تر شوند و از ادامه فعالیت‌های تجاری با شما پیشیمان شوند ضمن اینکه می‌توانند موجب رنجش شما نیز شوند. دعوت به آرایش و حل مشکل مشتری عصبانی به شما کمک می‌کند احساس بهتر و رضایت‌مندی شغلی بیشتری داشته باشید، نزد رئیس خودتان تصویر خوبی بجا بگذارید و مشتری از سازمان خشنود بوده و وفادار باقی می‌ماند. برای برخورد با مشتری عصبانی چند پیشنهاد توصیه می‌گردد.

۱- مشتری عصبانی را بشناسید: زبان کلامی و غیر کلامی را بیاموزید.

دونوع خشم داریم:

■ پرخاشگری: که فرد فوراً احساسات خود را نشان می‌دهد. عصبانیت و گینه به خوبی آشکار است این نوع مشتری باطنی زنی از کالایتان تعریف می‌کند لحن صدا توهین آمیز و بلند است.

■ افعالی: مشتری خشم‌ش را فرو می‌خورد اما در زبان بدن (تن گفتاری) علایم خشم به خوبی آشکار است آیا این مشتری برای دریافت خدمات یا خرید کالا مجدداً به شما مراجعه می‌کند؟

۲- خشم مشتری را درک کنید: احساس مشتری را درک کرده برخورد مناسب بکنید بدین منظور باید:

■ همدلی کنید: وارد حرم احساسات او شوید. خودتان را جای مشتری بگذارید. تلاش کنید از دیدگاه او بدانید چه می‌گوید. برای اینکار لازم است شنونده خوبی باشید و موانع حواس پرتی را از بین پیرید از طریق برقراری تماس چشمی و نکان دادن سر و گفنن جملاتی مانند آه بله، یا "می‌دانم چه احساسی داری" نشان دهید که واقعاً به حرفاهاش گوش می‌دهید. حتماً با این کارها خشم مشتری فروکش شده و می‌توانید اطلاعات زیادی درباره علت خشم او بدست آورید. اگر مشتری عصبانی پرخاشگر باشد بدن هیچگونه مانعی بگذارید عصبانیت خود را ابراز کند تا هیجانهایش تخلیه شود ولی اگر مشتری عصبانی منفعل بود بهتر است. با گفتن جملاتی مانند از اینکه عصبانی شده‌اید واقع‌اما‌تسفم اجازه دهید بینم برای حل مشکل چه کمکی از دستم بر می‌آید" اورا آرام سازید.

■ سوال کنید: قبل از آنکه به حل مشکل بپردازید برای آگاهی بیشتر سوال پرسید.

■ بازخورد دهید: اگر از حرفاهای مشتری احساس کردید مشکل او چیست بایان خودتان بازخورد دهید برای مثال بگوئید "به نظر میرسد خیلی عجله دارید من کمکتان می‌کنم." بازخورد نباید قضاوتی یا انتقادی بوده بلکه حمایتی باشد.

■ مشکل را بصورت مختصر بازگو کنید: وقتی فهمیدید مشکل چیست آنرا بصورت خلاصه بازگو کنید. اجازه دهید مشتری بداند که به حرفاهاش بدقت گوش داده اید و شرایط را درک می‌کنید.