

Retener a los Clientes Brindando Excelencia en el Servicio



El líder mundial
ayudando
a las empresas
y organizaciones
a retener a sus clientes,
mejorar su participación
en el mercado y desarrollar
entre sus empleados
la cultura de ofrecerle
a sus clientes,
un servicio de
calidad superior.

Productos & Servicios



Service
Quality
Institute

*El Líder Global en
Servicio al Cliente*

Estimado Ejecutivo:

¿Se ha dado cuenta de que sus clientes son ahora más demandantes que nunca?

Y también, ahora parece que el servicio a nivel mundial es peor. Las empresas invierten la mayor parte de su dinero para atraer nuevos clientes, pero virtualmente nada para mantenerlos. Si usted se acerca a Service Quality Institute, ¡nuestros programas lo ayudarán a mantener sus clientes!

La retención de clientes con máximo impacto y de alto valor demanda que usted le ayude a sus empleados a entender el valor de mantener a sus clientes y como pueden ellos contribuir en este proceso. Después necesita darles las habilidades para que tengan éxito.

Nuestra experiencia puede ayudarle: Durante los últimos 37 años, Service Quality Institute ha sido el líder global en ayudar a las organizaciones a mantener sus clientes, construir y ampliar su participación de mercado. Nuestros clientes también aprenden como mejorar su desempeño de toda su fuerza de trabajo para así poder desarrollar una cultura de servicio superior al cliente.

Somos una empresa internacional con más de 30 productos en 11 idiomas, y varios de estos en línea. Nuestros socios se encuentran en más de 40 países.

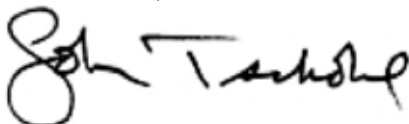
Nuestro enfoque y competitividad medular es cambiar actitudes y comportamientos con el fin de construir una cultura de servicio con nuestro “buffet de 3 años de cultura de servicio ilimitado”.

Esto requiere de compromiso, tiempo y algo de dinero. Construir un servicio de clase mundial y una cultura de servicio demanda que usted mantenga a sus empleados motivados y capacitados continuamente. El progreso de una sola etapa produce resultados de una sola etapa. Esto significa que usted necesita introducir un nuevo programa cada cuatro a seis meses para evitar los retrocesos o estancamientos. Nuestra experiencia muestra que es mejor algo nuevo, diferente y rediseñado para hacer que el mensaje previamente aprendido en el programa anterior sea efectivo y se mantenga el interés de sus empleados por aprender.

Podemos mejorar y medir el desempeño en 16 áreas de su organización (vea la página 4), a través de una serie de programas secuenciales de 8 pasos por tan solo unos cuantos dólares al año por empleado, dentro de nuestro plan de cultura de servicio de tres años.

Invierta en el mejor activo de su empresa que le traerá los mejores resultados por su dinero: Sus empleados.

Sinceramente,



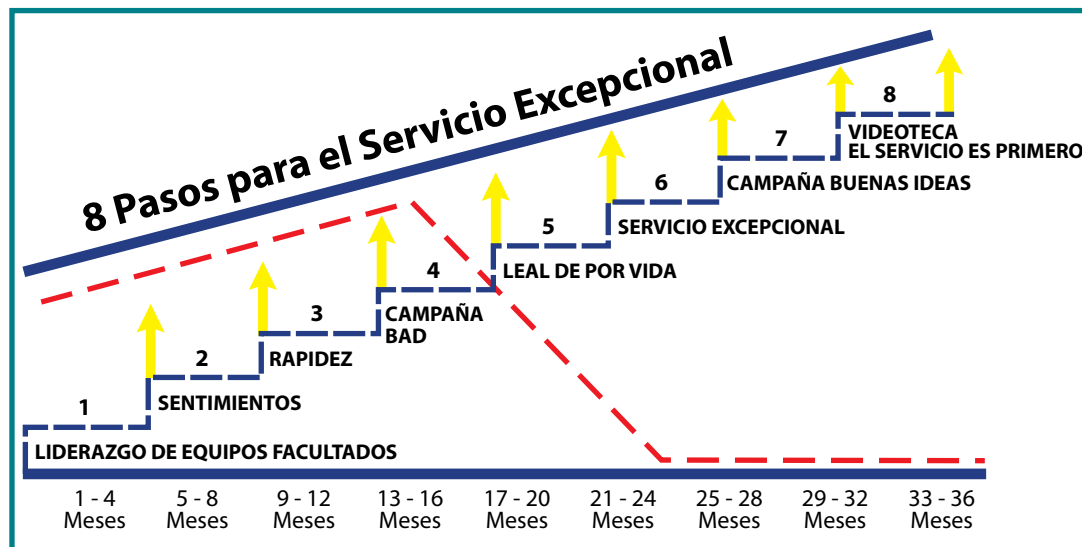
John Tschohl
Presidente



P.D. Actúe ahora para retener a sus clientes. Lo dice nuestra garantía de devolución de su dinero, Sin Peros, Ni Condiciones. “¡Sí Funciona!”

Creando una Cultura de Servicio

Plan Estratégico para el Cambio Cultural



Este es el plan que recomendamos de tres años de cultura de servicio. La secuencia y cada fase del mismo puede ajustarse a sus requerimientos. Cada 4-6 meses se debe lanzar una nueva fase. Recomendamos que entre las campañas de ideas BAD y Buenas Ideas haya un lapso de 12 meses, para lograr un mejor impacto.

Si la disponibilidad de recursos financieros es algo que lo puede limitar, le sugerimos que comience con la campaña de ideas BAD y utilice parte de los ahorros que le producirá para financiar los otros componentes del plan. Tenga en cuenta que este plan no tiene riesgos, es económico y le dejará grandes beneficios.

Servicio al Cliente

- 1. LIDERAZGO DE EQUIPOS FACULTADOS HACIA LA CALIDAD** - Un seminario de dos días diseñado para lograr que la gerencia se comprometa con el servicio de calidad excepcional y sea entrenado para reforzar las acciones facultadas (empowered) y mejore su desempeño. Se enfoca en el facultamiento (empowerment), trabajo en equipo, asesoramiento de los colaboradores (coaching), retroalimentación y el posicionamiento estratégico.
- 2. SENTIMIENTOS** - Un programa de nueve a doce horas, diseñado para afianzar los conceptos del servicio de calidad y fortalecer el compromiso en toda la organización. Los temas del entrenamiento incluyen la autoestima, la comunicación, saber escuchar, cumplir promesas, y manejar situaciones difíciles.
- 3. RAPIDEZ** - Este programa le proporciona a sus empleados el Marco Mental de la Rapidez y facultamiento (empowerment) para resolver situaciones con rapidez y calidad todas las veces. Es implementado en 2 sesiones de 3-4 horas cada una.
- 4. CAMPAÑA BAD (Un dólar al día)** - Una campaña de ideas de 30 días de duración diseñada para eliminar el desperdicio y reducir costos. Las campañas no son complicadas, involucran a todos los empleados de primera línea, fácil de implementar, despiertan el interés porque se utiliza el reconocimiento y están diseñadas para que sean divertidas.
- 5. LEAL DE POR VIDA** - Un seminario de 3-4 horas enfocado en recuperación del servicio y facultamiento (empowerment). Aprenda cómo llevar a un cliente del infierno al cielo en 60 segundos o menos.
- 6. SERVICIO EXCEPCIONAL** - Un programa de 2-4 horas diseñado para lograr que los empleados brinden a los clientes más que un servicio bueno, uno excepcional. El personal aprenderá cómo identificar las oportunidades - dentro y fuera de la empresa - así como la forma de capitalizar cada oportunidad para maximizar las ganancias.
- 7. CAMPAÑA BUENAS IDEAS** - Es una campaña de ideas para realizarse en 30 días, enfocada en la calidad y en la satisfacción del cliente. Es un programa emocionante que logra una amplia participación de los empleados, basado en la premisa de que quienes están más cerca de los problemas son los que pueden aportar las mejores soluciones. Introduce un cambio refrescante en la rutina de trabajo.
- 8. VIDEOTECA EL SERVICIO ES PRIMERO** - Doce videos que enseñan las habilidades necesarias para ofrecer un servicio de calidad. Cada tema está diseñado para mejorar la moral, la comunicación interpersonal y reducir las quejas de los clientes.

Evaluando Resultados Para Asegurar el Retorno de la Inversión

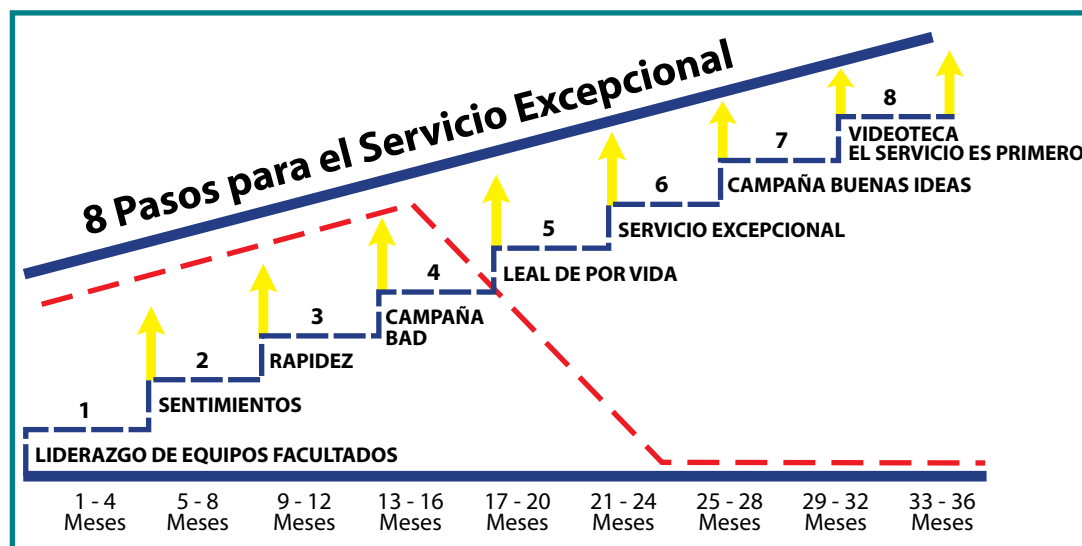
Medición / Benchmarking

Para que pueda evaluar el impacto de los sistemas de entrenamiento de Service Quality Institute, le sugerimos que mida las siguientes variables mensual, trimestral y anualmente.

1. Ventas	7. Satisfacción de Clientes	12. Ausentismo
2. Participación en el Mercado	8. Negocios que se Repiten	13. Reclamaciones de Compensación de los Trabajadores
3. Utilidades	9. Rotación de Empleados	14. Quejas
4. Índice de Deserción de Clientes	a. Rotación Actual b. Costo de Reemplazar un Empleado	15. Reclamos
5. Cantidad de Clientes	10. Pérdidas / Robos	16. Estándares de Desempeño en Servicio al Cliente
6. Quejas de Clientes	11. Impuntualidad	

Para que las mediciones sean efectivas es necesario que:

1. Todos los empleados tomen el entrenamiento.
2. Los programas de entrenamiento de Service Quality Institute sean utilizados con los nuevos empleados y con aquellos que recibieron el entrenamiento pero no asimilaron los conceptos la primera vez.
3. Un nuevo programa de SQI debe introducirse cada 4-6 meses.
4. El retorno de la inversión se mide solamente en referencia a la inversión total realizada en nuestra tecnología.
5. Service Quality Institute puede diseñarle y ayudarle a evaluar las mediciones. Haga las mediciones con datos válidos, antes y después de que cada etapa o fase del programa sea implementada.



Creando una Estrategia para Mantener una Cultura de Servicio

John Tschohl



Libros que Pueden Cambiar Su Vida

Seminarios Estratégicos y Libros por John Tschohl

John Tschohl es el fundador y presidente de Service Quality Institute. Autor, renombrado conferencista internacional y “gurú” en servicio al cliente según las revistas *TIME* y *Entrepreneur*.

Presentación Magistral

John Tschohl, estratega del servicio y gurú en servicio al cliente, autor y conferencista, compartirá su conocimiento sobre el compromiso de ofrecer un servicio de clase mundial como una estrategia para hacer crecer rápidamente su negocio.

Alcanzando la Excelencia Mediante el Servicio al Cliente o e-Service (Un Día)

Diseñado para dar a conocer estratégicamente los conceptos sobre servicio al cliente de calidad. Crea y fomenta el compromiso en toda la empresa para un servicio de clase mundial.

Rapidez (2 a 8 Horas)

Reducir dramáticamente el tiempo requerido para completar cualquier actividad de sus clientes y compañeros de trabajo. Cambie el marco mental de sus empleados, elimine las barreras y acréditelos para actuar rápidamente, y revise las restricciones de sus políticas y sistemas.

Leal de por Vida (2 a 8 Horas)

Cómo llevar a un cliente del infierno al cielo en 60 segundos o menos. Basado en la recuperación del servicio y facultación (empowerment).

Cosechando: Conserve a sus Clientes, Haga Más Dinero, Consiga un Ascenso y Enamórese de su Trabajo. (Un Día)

Basado en el libro de John Tschohl del mismo nombre, este seminario de motivación personal provocará que se ofrezca un mejor servicio al cliente al sentar las bases para mejorar las habilidades personales de sus empleados, comenzando por elevar la autoestima y promover que los gerentes realicen mejor su trabajo.



Servicio al Cliente

Este libro, en edición revisada y ampliada, ofrece un plan de acción completo para convertir al servicio de calidad superior en el enfoque central de la estrategia gerencial. Se le ha llamado la enciclopedia de las estrategias y experiencias sobre servicio al cliente.

Disponible en inglés, español, chino, ruso, indonesio y coreano.



Cómo Conservar a los Clientes

La recuperación del servicio y el facultamiento (empowerment) son los temas centrales del mas reciente libro de John Tschohl. Cómo llevar a un cliente molesto del Infierno al Cielo en 60 segundos o menos.

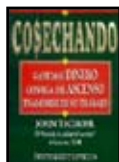
Disponible en español, ruso, indonesio y chino.



Calidad en el Servicio al Cliente en Internet (e-Service)

E-service es velocidad, tecnología y precio desarrollados alrededor del servicio. Lleno de realidades, modelos a imitar y técnicas para construir un negocio basado en e-Service.

Disponible en inglés, español, portugués, chino y finlandés.



Cosechando

En este libro, John Tschohl le dice a los empleados de servicio al cliente cómo ganar más dinero, obtener un ascenso y amar su trabajo. Eleva la autoestima y desarrolla la capacidad de tomar decisiones.

Disponible en inglés, español, portugués, griego, estoniano, malayo, turco y chino.



“El Cliente es el Jefe”

Las directrices ofrecidas en este libro le enseñan, desde el punto de vista del cliente, a desafiar efectivamente el mal servicio y lograr satisfacción en el trato con quienes le brindan servicio.

Disponible en inglés y chino.

Impulsando la Cultura de Servicio Al Cliente en Gerentes y Supervisores

Talleres Interactivos Para el Desarrollo de Gerentes



Liderazgo de Equipos Facultados Hacia la Calidad

Este taller de dos días permite a los gerentes fijar y mantener estándares de servicio, proveer retroalimentación y establecer sistemas de recompensas y crear una cultura de trabajo caracterizada por el servicio superior, facultación (empowerment), confianza y trabajo en equipo.

Disponible en inglés, español, ruso, rumano, coreano y chino.

Alcanzando la Excelencia (Genérico)

Un taller de un día centrado en mejorar la comprensión de los elementos del servicio al cliente, perfeccionar las habilidades de asesoramiento (coaching) para el mejoramiento continuo e iniciar nuevas estrategias para mejorar el nivel de servicio que se ofrece.

Disponible en inglés, ruso, rumano y español.



Alcanzando la Excelencia para Gobiernos Locales

Un taller de un día que está enfocado en aumentar la comprensión de los elementos del servicio al cliente, perfeccionar las destrezas para el mejoramiento continuo e iniciar nuevas estrategias para mejorar el nivel de servicio.



Servicio Cinco Estrellas para Hoteles

Un taller de un día diseñado para ayudar a la industria de la hospitalidad a mantener y mejorar los estándares de servicio. En esta industria, para poder sobrevivir, es esencial brindar un buen servicio. Con Servicio Cinco Estrellas usted podrá enseñar y reforzar las habilidades del servicio para mejorar y mantener el nivel del servicio.

Disponible en inglés y español.

Aprendizaje en Línea

Tenemos disponible una gran variedad de productos y servicios en línea. Elija los de su preferencia en www.customer-service.com/Vubiz.aspx ó pregunte sobre nuestro servicio de diseño de cursos y sobre la distribución y administración de programas de aprendizaje electrónico preparados a requerimientos del cliente.

Disponible en inglés y en español.



Aprendizaje en Línea

Desarrollando Su Activo Más Valioso: “Los Empleados de Primera Línea”

*Cambie los
Comportamientos
y Actitudes
a través de
SENTIMIENTOS
Programa de Tres
Sesiones*

Efectivo sistema de aprendizaje basado en videos, y con una guía del facilitador fácil de seguir y usar. Disponible en DVD, VHS o CD. Diseñado para ser implementado en una o múltiples locaciones simultáneamente.

Un taller de tres sesiones, de 3-4 horas cada una, diseñado para promover la interacción, se enfoca en el crecimiento y desarrollo personal. Produce como resultado un servicio al cliente de calidad superior. Versiones para Industrias Específicas:

*Servicio de
Calidad...
Hoy y
Siempre*



Un programa de tres sesiones elaborado para empleados de centros de llamadas, ambientes financieros y profesionales.

Disponible en inglés, español, chino, ruso, indonesio y rumano.

Comercio/Servicio

Para negocios de venta al detalle, restaurantes, concesionarios de automóviles, servicio y ambientes de fábrica.

Disponible en inglés y español.



*La Esencia del
Cuidado*



Elaborado específicamente para el área administrativa de clínicas y hospitales y centros de salud.

Disponible en inglés.

*Clínicas
y Hospitales*

Diseñado para la industria del cuidado de la salud. *Disponible en inglés y español.*



Supermercados



El cuidado del cliente está escrito específicamente para la industria de los supermercados.

Disponible en inglés y español.

*Educación
Superior*

Conexiones está diseñado para el personal de Universidades e Institutos educativos para mejorar el reclutamiento y la retención de los alumnos.

Disponible en inglés y español.



Desarrollando Su Activo Más Valioso: “Los Empleados de Primera Línea”

Rapidez

Rapidez significa hacerlo rápido, hacerlo ahora y hacerlo bien. Es un programa de aprendizaje de dos sesiones basado en video que crea un marco mental de rapidez y ayuda a eliminar las barreras externa e internamente.

Disponible en inglés, chino y español.



Recuperación del Servicio y Facultamiento



Leal de por Vida es un programa de una sesión basada en video enfocado en la recuperación del servicio y el facultamiento (empowerment). Se puede impartir en 6-8 horas.

Disponible en inglés y español.

Servicio Excepcional para Líderes de Servicio

Servicio Excepcional Genérico

es un programa para realizarse en una sesión, con ayuda de video. Disponible en versión para **Supermercados**. Su diseño permite que la sesión se pueda impartir de seis a ocho horas.

La versión genérica está disponible en inglés y español.

El contenido se centra en:

- Su Rol en Ofrecer un Servicio de Calidad
- Atención y Cuidado del Cliente
- Servicio con Valor Agregado
- Solución de Problemas
- La Recuperación del Servicio
- Rapidez



Una Herramienta Poderosa Para los Municipios



Alcanzando la Excelencia, es un programa modular basado en videos, creado para los municipios y agencias del gobierno, elaborado a partir de cinco elementos del servicio de calidad:

- Hablar de manera cortés y amable
- Trabajo en equipo
- Escuchar con respeto y hacer preguntas
- Desempeñarse lo mejor posible para satisfacer las necesidades del cliente
- Aprender a resolver problemas

Su diseño modular permite que se pueda impartir en formatos de uno o dos días o en 10 sesiones de 90 a 120 minutos cada una.

Disponible sólo en inglés.

*Habilidades de
Ventas y Servicio
al Cliente*

*Para la
Industria de la
Hospitalidad*

Campañas de Ideas



Quest for the Best: Una Guía para la Venta y el Servicio Profesional. Un programa de 10 sesiones, con ayuda en video, diseñado para vendedores al detalle de especialidades y alta costura. El contenido se centra en el profesionalismo y las habilidades de ventas y servicio.
Disponible en inglés y español.

Servicio Cinco Estrellas:

Cuidadosamente diseñado para mejorar el desempeño de los empleados que tienen contacto directo con el cliente.

En la industria de la hospitalidad los huéspedes son la clave del éxito. Tener un equipo de trabajo bien entrenado y orientado hacia el servicio al cliente le ayudará a lograr esta meta alcanzable: Un servicio cinco estrellas.

Disponible en inglés y español.



Influencie a sus Clientes, Elimine el Desperdicio y Aumente la Productividad

Reducir Costos y Eliminar el Desperdicio: Campaña BAD, Un Dólar al Día.

Es una campaña de ideas que promueve la comunicación interna, en la que los empleados son incentivados a concentrarse en la reducción de costos. El objetivo: encontrar la forma de reducir costos en por lo menos un dólar al día. La campaña BAD crea un clima receptivo al cambio y al progreso, lo que le producirá como resultado mejoras significativas que le generarán ahorros de millones de dólares al año. SQI proporciona el equipo para realizar el seguimiento del ahorro. Le garantizamos que los ahorros serán superiores a su inversión en la campaña o le devolvemos la diferencia. *Disponible en inglés y español.*

Involucrar a Todos para Mejorar la Satisfacción del Cliente: Campaña Buenas Ideas.

Diseñada para aprovechar el conocimiento y la experiencia de cada uno de los miembros de su equipo: ya sea que estén en la línea de fuego o en una posición de soporte. Se les pide a cada grupo o departamento que aporten ideas para satisfacer mejor las necesidades de sus clientes, tantos internos como externos. Esta campaña es lo suficientemente flexible como para enfocarse en la calidad y en otras áreas que necesitan ideas de mejoras de los empleados. El equipo necesario es proporcionado. *Disponible en inglés y español.*

Reducir Costos y Mejorar la Productividad: Campaña BAD, Está de Regreso.

Campaña BAD está de Regreso es la continuación de la campaña original BAD. Esta campaña busca que los empleados aporten ideas para mejorar la productividad además de reducir costos. Es una excelente manera de abrir los canales de comunicación y de ayudar a elevar la moral. *Disponible en inglés.*

**Construya y
Desarrolle una
Cultura de Servicio
con la Videoteca
El Servicio es
Primero**



Videoteca El Servicio es Primero. Un programa con doce DVD's ideal para entrenar nuevos empleados y excelente para el estudio personal. Cada tema puede ser impartido de manera mensual o como lo considere más conveniente, en sesiones que pueden ir de 15 minutos a una hora.

Están disponibles en nuestro sitio web una comprensiva guía del facilitador, presentación en power point, guías de discusión, hojas de respuestas y certificados a color. *Disponible en inglés, español, chino y ruso.*

Videos:

- | | |
|----------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 1. La Clave para la Satisfacción del Cliente | 6. Exceder las Expectativas de los Clientes |
| 2. Desarrollo del Trabajo en Equipo | 7. Servicio con Valor Agregado |
| 3. Gestión de Quejas y Clientes Enojados | 8. Técnicas Telefónicas Eficaces |
| 4. El Lenguaje de la Comunicación Positiva | 9. El Arte de Satisfacer a los Clientes |
| 5. Escuchar y Preguntar Activamente | 10. La Recuperación del Servicio |
| | 11. Facultamiento (Empowerment) |
| | 12. Servicio de Calidad Total |

**Programas
Diseñados a la
Medida**

Programas de Aprendizaje Diseñados a la Medida del Cliente

Desarrollamos programas de entrenamiento en servicio al cliente a la medida de su marca y sus necesidades. Usted puede personalizar nuestros programas de entrenamiento como lo han hecho Federal Express, Banco de Crédito de Perú, Kodak, Allicon Van Lines, Telefónica Perú. Nuestra habilidad es la de crear programas de entrenamiento en servicio al cliente, sencillos de implementar para toda la fuerza de trabajo, con el objetivo de cambiar actitudes y comportamientos y crear una experiencia asombrosa al cliente.

Certificación En Servicio Al Cliente

¿Quiénes Deberían Asistir a Nuestros Talleres y Programas de Certificación?

Los ejecutivos, gerentes, líderes y supervisores que desean desarrollar y mejorar sus habilidades y actitudes de servicio.

Líder Certificado en Servicio al Cliente (3 Días)

Para los líderes que desean impulsar y desarrollar una cultura de servicio basado en la facultación (empowerment) y el trabajo en equipo. Aprenda cómo mejorar sus habilidades de liderazgo y refuerzo.

La Estrategia del Servicio con John Tschohl

Sentimientos

Liderazgo de Equipos Facultados

Entrenador Certificado en Servicio al Cliente (4 Días)

Entrena cómo enseñar hábilmente los dos programas centrales y le otorga una licencia para poder entrenar y comprar material del participante. Se les provee el material del Entrenador.

La Estrategia del Servicio con John Tschohl

Sentimientos

Liderazgo de Equipos Facultados

Entrenando al Entrenador

**Seminarios de
Certificación**

Comentarios de los Clientes



Javier Tamez
Banca Telefónica
Banorte

“Después de participar en los seminarios de certificación, nuestra alta gerencia expresó lo siguiente: “Fue totalmente funcional para nuestras actividades diarias”, “Los consejos recibidos resultaron muy prácticos y funcionales”, “Fácil de implementarlo a nuestros empleados”, y “Los conceptos causaron gran impacto”.”



Erin Schwie Langston
Estrategias de Servicios al Cliente
City of Dallas

“La Ciudad de Dallas está usando “Alcanzando la Excelencia para Gobiernos Locales” para entrenar alrededor de 4,000 empleados. Este es uno de los pocos programas de entrenamiento que se enfoca específicamente en los aspectos del servicio al cliente únicos de un gobierno y no en la perspectiva de un negocio.”



Thomas Raffio
Vicepresidente & CFO
Northeast Delta Dental

“La presentación magistral de John Tschohl en la Conferencia Granite State Quality fue inspiradora, enfocada y muy bien recibida. Él demostró a todos cómo una empresa puede adoptar la estrategia del servicio para el éxito del negocio.”



Lois Till-Tarara
Asistente Administrativo
Olmsted Medical Center

“Hemos utilizado el programa La Esencia del Cuidado por más de catorce años. La respuesta es siempre positiva. El formato y las sesiones son cómodas y el tiempo transcurre con rapidez. Los participantes disfrutaron de los temas y las discusiones.”



Miguel Mier
Director General de Operaciones
Organización Ramírez
México

“Nuestra compañía de entretenimiento necesitaba mejorar el servicio al cliente y cambiar la cultura de servicio de nuestros 10,000 empleados. Buscábamos un programa que les ayudara a comprender la importancia de ofrecer un servicio que excediera las expectativas de nuestros clientes. Sentimientos, la Videoteca El Servicio es Primero y la filosofía de John Tschohl fueron la respuesta a nuestras necesidades. Encontramos los programas ideales, con el uso de la tecnología de Service Quality Institute, y en menos de 2 años, fuimos capaces de transformar la calidad del servicio que brindamos en toda la empresa.”



Flavio Montenegro
Gerente General
Grupo Financiero G & T Continental, S.A.
Guatemala

“John Tschohl nos inspiró y motivó para dar lo mejor de nosotros mismos en la implementación exitosa de la estrategia de servicio al cliente.”



Evgeny Chichvarkin
Presidente,
Consejo Directivo
Euroset Rusia

“Hemos comprobado que la ayuda de John Tschohl en promover la nueva estrategia de nuestra compañía, que se basa en la necesidad de la excelencia en el servicio al cliente y la aproximación con el cliente, ha sido invaluable, interna y externamente.”



Sandra Wallace Jones
Instructora
Martin Community College,
Williamston, North Carolina

“Terminamos un curso usando la Videoteca El Servicio es Primero - verdaderamente un éxito. He recibido muchos cumplidos de los estudiantes acerca del contenido del programa. Han mencionado: “este es un curso que todos deberían tomar. Es muy alentador aprender información práctica que puedo usar tanto en mi trabajo como en mi casa, y si vemos los cinco principios del Servicio es Primero, son realmente los principios de la Biblia.” Como pueden ver, los videos ayudaron a los estudiantes a darse cuenta de la importancia de ver las cosas de forma positiva.”

Sin Peros, Ni Preguntas.
*Su Satisfacción está **Garantizada**
o le Devolvemos su Dinero*

Utilice cualquiera de nuestros programas,
y si usted o no queda satisfecho con los resultados,
envíenos el material y le devolveremos
todo lo que pagó por él... *¡SIN Condiciones!*



Como la organización de entrenamiento en servicio al cliente más grande del mundo,
le ofrecemos:

- | | | |
|----------------------------|------------------------|---------------------------------|
| - Seminarios estratégicos | - Campañas de idea | - Libros de servicio al cliente |
| - Sistemas de capacitación | - Herramientas basadas | - Seminarios de Certificación |
| - Talleres para gerentes / | en video | - Plan estratégico de Cultura |
| supervisores | - Entrenamiento | de servicio |

Si necesita mejorar sus estándares de servicio, el desempeño de su fuerza de trabajo
y lograr que sus empleados empiecen a cuidar de sus clientes, llámenos hoy:

Para más información y atención personalizada:
Service Quality Institute
Sede para el mundo de habla hispana: Ciudad de Guatemala
Tel.: +(502) 4112-5309
e-mail: servicio@servicequality.net
www.servicequality.net
www.servicemastery.com

Envíelo a SQI por fax o correo postal

Nombre: _____

Cargo: _____

Compañía: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

Dirección: _____

Ciudad: _____ Estado: _____

Código Postal: _____ País: _____

E-mail: _____ Web: _____

de Empleados: _____ Tasa de rotación: _____

Por favor marque los productos que más le interesan.

Por favor envíeme más información sobre:

- | | |
|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Plan de 3 años de Cultura de Servicio | <input type="checkbox"/> Campaña Un Dolar al Día |
| <input type="checkbox"/> Libros de Servicio al Cliente | <input type="checkbox"/> Campaña de Buenas Ideas |
| <input type="checkbox"/> Seminarios de la Estrategia del Servicio | <input type="checkbox"/> Alcanzando la Excelencia para Gobiernos Locales |
| <input type="checkbox"/> Liderazgo de Equipos Facultados | <input type="checkbox"/> Quest for the Best |
| <input type="checkbox"/> Sentimientos | <input type="checkbox"/> Servicio Cinco Estrellas |
| <input type="checkbox"/> Rapidez | <input type="checkbox"/> Consultoría |
| <input type="checkbox"/> Leal de por Vida | <input type="checkbox"/> Aprendizaje en Línea |
| <input type="checkbox"/> Servicio Excepcional | <input type="checkbox"/> Seminarios de Certificación en Servicio al Cliente |
| <input type="checkbox"/> Videoteca El Servicio es Primero | |