Лейсан Хабибуловна
Сабитова

КРАТКОЕ РУКОВОДСТВО ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

или Каким должен быть
«Наш» сотрудник

Лейсан Хабибуловна Сабитова

Краткое руководство по работе с клиентами, или Каким должен быть «Наш» сотрудник

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=38837951
ISBN 9785449358981

Аннотация

…если руководство посчитает нужным меня уволить после прочтения этого «шедевра», прошу зачесть это в качестве «обходного резюме»:)

Содержание

КРАТКОЕ РУКОВОДСТВО ДЛЯ ЮРИСТОВ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ, или Каким должен быть «Наш» сотрудник 5
Введение 5
Конец ознакомительного фрагмента. 7

Краткое руководство по работе с клиентами, или Каким должен быть «Наш» сотрудник

Лейсан Хабибуловна Сабитова

© Лейсан Хабибуловна Сабитова, 2018

ISBN 978-5-4493-5898-1
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

КРАТКОЕ РУКОВОДСТВО ДЛЯ ЮРИСТОВ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ, или Каким должен быть «Наш» сотрудник

от Лейсан Хабибуловны Сабитовой,
руководителя юридической службы
ООО «Аутсорсинг» и ООО «ЮрФинанс»
октябрь, 2018

Введение

В этом кратком руководстве будут рассматриваться и анализироваться различные ситуации, в которых главную роль играют Клиент и Специалист, в частности (в том числе) Юрист. Содержание этого шедевра будет настолько простым, что его можно обозвать как «Шляпа» или как еще одна очередная «Инструкция» для юристов, которую следует прочитать всего лишь один раз.

Я не призываю неукоснительно соблюдать все те правила, которые будут прописаны здесь. Будет стыдно Вам самим не осознать того, что вы прочитали и в дальнейшем продолжать действовать так, как вы привыкли делать до прочтения

настоящего руководства.

Я не спорю, что долгое время люди придерживались фразы «в чужой монастырь со своим уставом не ходят» и подобные выражения призывали народ, придя в новую систему (в новое место) не проявлять излишнюю инициативу и придерживаться здешних правил.

К счастью, среди этого народа выявляли «дипломатов», которые, как раз таки, смогли донести до народа смысл этого выражения, обыграв в свою пользу его значение.

Будучи тем самым «дипломатом» нашего народа ООО «Аутсорсинг» (далее по тексту – «Аутсорсинг»), который (неизбежно) стал частью ООО «ЮрФинанс» (далее по тексту – «ЮрФинанс»), этим руководством я хочу: показать и рассказать Вам, как на самом деле работают «ваши правила взаимодействия с клиентами»; что можно было сделать еще лучше, чтобы клиент ушел «удовлетворенным» еще без получения реальной помощи; как нужно «любить клиента», чтобы он «дружил» только с нами …ну и многое другое, что в вашем понимании вам неприемлимо как «королю юриспруденции», а еще точнее, «монополисту» на рынке юридических услуг в радиусе 50 (пятидесяти) метров.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.