

Habilidades requeridas para llevar una buena relación con los clientes potenciales

a. Relaciones

En el servicio a clientes es primordial construir una relación que se vea plasmada en negocio y también en los resultados.

b. Lenguaje corporal

En un hotel, el lenguaje corporal consiste en el contacto visual a los ojos; así el cliente sabe que estás prestando atención, agradece a los clientes con una sonrisa, el cliente se sentirá más cómodo, la buena postura muestra al huésped respeto.

c. Tono de voz

Un tono de voz cálido y placentero es necesario para un buen servicio, los huéspedes sentirán que los empleados cuidan de ellos.

d. Confianza

Llegar a construir un lazo de confianza con el huésped es de lo más importante, cuando el huésped te da su confianza, tendrás que cumplir con las promesas realizadas.

e. Profesionalismo

El profesionalismo en atención a clientes empieza listando y entendiendo las necesidades de los huéspedes.