

Manual de Atención al Cliente Sección PESCADO

**DEPARTAMENTO DE VENTAS.
TIENDAS PROPIAS**



1. ATENCIÓN AL CLIENTE:

1.1 INTRODUCCIÓN:

A primera vista parece que el trabajo del vendedor es lograr pedidos, conseguir que el cliente compre el artículo, producto o mercancía. Sin embargo, aunque la compra es el resultado práctico final de toda buena venta, no lo es todo.

El objetivo más importante de nuestro trabajo es ofrecer al cliente una atención de calidad y servicio que nos permita obtener su **confianza** en nuestra tienda en particular y en nuestra empresa en general. Por lo tanto, la venta la tenemos que entender como una acción bilateral, debe beneficiar tanto al comprador como al vendedor. De lo contrario, no podrá existir con toda seguridad una relación a largo plazo. El cliente no volverá a nuestra tienda.

Lo primordial es cuidar todos los detalles al máximo, para poder conseguir los objetivos ya que el resto de etapas (pedido, exposición, limpieza, etc.) tienen, como última finalidad, la de **satisfacer** y **fidelizar al cliente**.



1. ATENCIÓN AL CLIENTE:

1.2 PARA CONSEGUIR LA CONFIANZA DE LOS CLIENTES, DEBEMOS:

- Antes de la venta: Bienvenida (saludo), conviene preguntar para detectar las necesidades del cliente.
- Durante la venta: Solucionar las necesidades y ofrecer un asesoramiento adecuado a las demandas de cada persona: recetas, conservación, sabores,...
- Adoptar una actitud comercial: sugerir productos, recordar ofertas, siempre sin insistir. Explorar nuevas posibilidades de venta (ser vendedores, no sólo "despachar")
- Comunicarse con el cliente con educación, respeto, amabilidad y espíritu de servicio.
- Orientarle sobre cómo manipular el producto.
- Después de la venta: Entregar el producto en la mano. Dar gracias por la compra y despedirse.

1. ATENCIÓN AL CLIENTE:

1.3 ACTITUDES POSITIVAS EN LA COMUNICACIÓN:

- **Sonreír.** Si quieres ser un profesional de los servicios, la sonrisa forma parte de tu trabajo.
- **Jamás engañarle.** Buscaremos que confíe y tenga seguridad en nosotros. Para ello, sólo prometer y asegurar todo aquello que sabemos que podemos cumplir. No engañaremos creando falsas expectativas.
- **Mirar a los ojos** del cliente mientras se le está hablando.
- **Tener tono de entusiasmo y ganas de atender al cliente.**
- **Atender a todo el mundo con el mismo interés, no hacer distinciones.**
- **Tener mucho cuidado con la comunicación no verbal** (gestos, posturas, miradas). Pensad que nos están entendiendo perfectamente.

El **cliente** no es una interrupción de nuestro trabajo, si no es objeto de este, ya que nos hace un favor dándonos la oportunidad de servirlo.

1. ATENCIÓN AL CLIENTE:

- **Disculparse ante quejas** por productos en mal estado o de calidad inferior a la esperada. Dar las explicaciones oportunas y, si es necesario, ofrecer otro producto o proponer el cambio.
- **Demostrar respeto por las opiniones ajenas.** Jamás se le puede decir a un cliente que está equivocado.
- **Tener mucho cuidado con la conversación excesiva.** Dada la situación es preferible hacer entender al cliente que tenemos trabajo y que no podemos estar por la conversación, antes que ignorarlo.
- **Tratar de Vd. y hacer servir “señor” y “señora”**
- **Hay que vender el producto que más sirva a los intereses del cliente y nunca hay que vender sólo con el objetivo de facturar.** Es nuestro deber suministrárselos de manera rentable para él y para nosotros.
- **Personalizar la relación con el cliente.**

1. ATENCIÓN AL CLIENTE:

Recordar

LOS CLIENTES FIELES NO NACEN, SE HACEN

