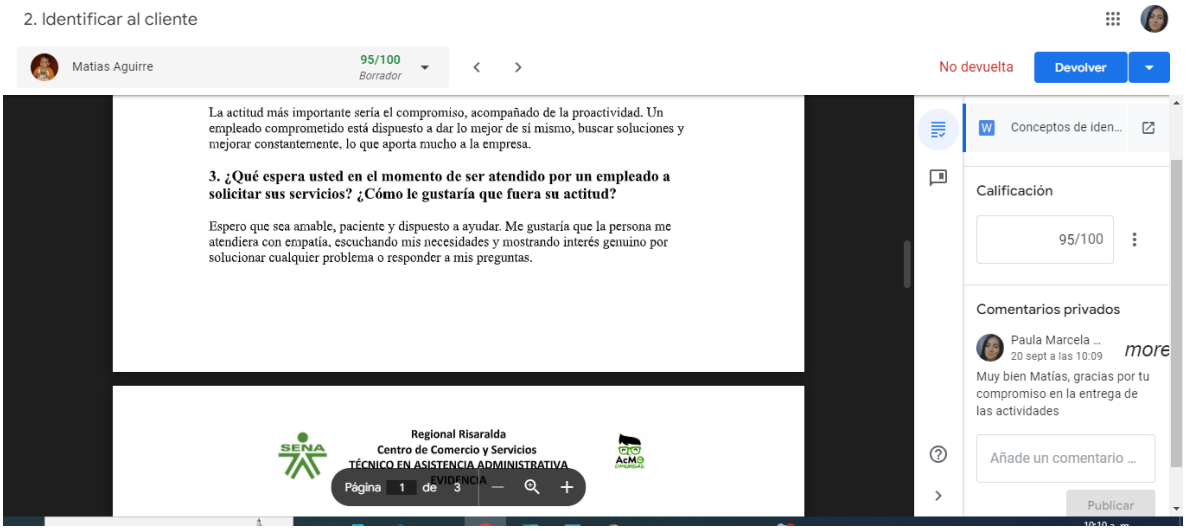
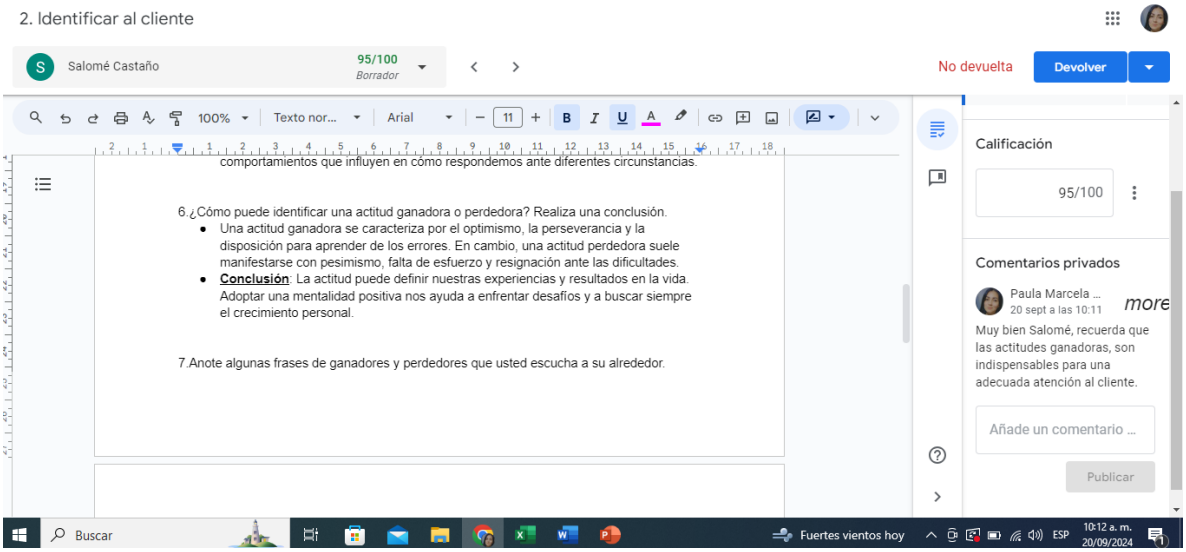
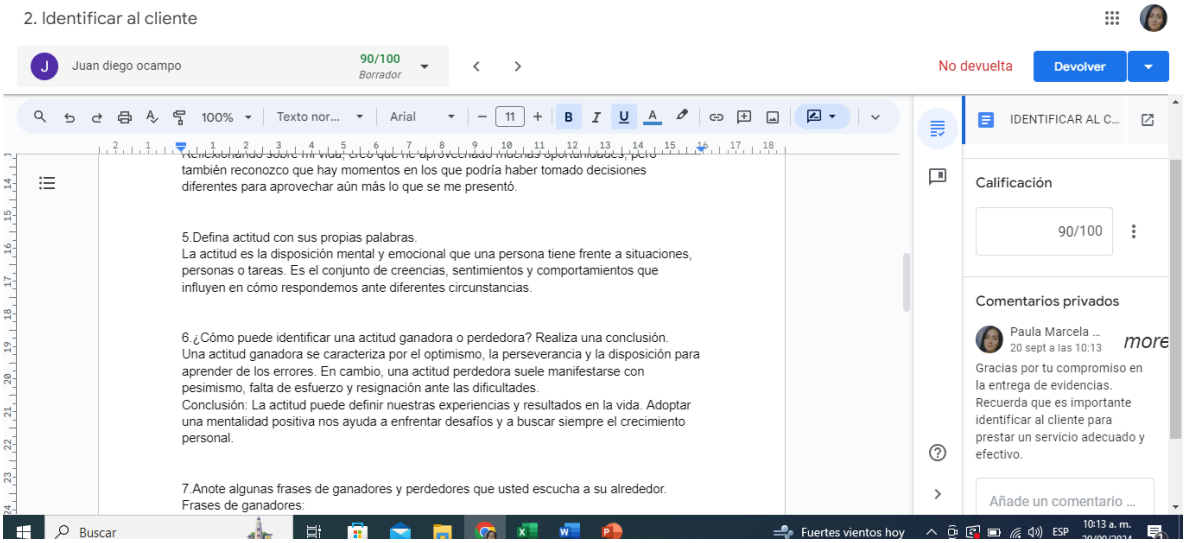

2. Identificar al cliente
Matias Aguirre
95/100
Borrador
No devuelta
Devolver
La actitud más importante sería el compromiso, acompañado de la proactividad. Un empleado comprometido está dispuesto a dar lo mejor de sí mismo, buscar soluciones y mejorar constantemente, lo que aporta mucho a la empresa.
3. ¿Qué espera usted en el momento de ser atendido por un empleado a solicitar sus servicios? ¿Cómo le gustaría que fuera su actitud?
Espero que sea amable, paciente y dispuesto a ayudar. Me gustaría que la persona me atendiera con empatía, escuchando mis necesidades y mostrando interés genuino por solucionar cualquier problema o responder a mis preguntas.
Regional Risaralda
Centro de Comercio y Servicios
TÉCNICO EN ASISTENCIA ADMINISTRATIVA
Página 1 de 3
Conceptos de iden...
Calificación
95/100
Comentarios privados
Paula Marcela ...
20 sept a las 10:09
more
Muy bien Matías, gracias por tu compromiso en la entrega de las actividades
Añade un comentario ...
Publicar


2. Identificar al cliente
Salomé Castaño
95/100
Borrador
No devuelta
Devolver
comportamientos que influyen en cómo respondemos ante diferentes circunstancias.
6.¿Cómo puede identificar una actitud ganadora o perdedora? Realiza una conclusión.
Una actitud ganadora se caracteriza por el optimismo, la perseverancia y la disposición para aprender de los errores. En cambio, una actitud perdedora suele manifestarse con pesimismo, falta de esfuerzo y resignación ante las dificultades.
Conclusión: La actitud puede definir nuestras experiencias y resultados en la vida. Adoptar una mentalidad positiva nos ayuda a enfrentar desafíos y a buscar siempre el crecimiento personal.
7.Anote algunas frases de ganadores y perdedores que usted escucha a su alrededor.
Calificación
95/100
Comentarios privados
Paula Marcela ...
20 sept a las 10:11
more
Muy bien Salomé, recuerda que las actitudes ganadoras, son indispensables para una adecuada atención al cliente.
Añade un comentario ...
Publicar
Buscar
Fuertes vientos hoy
ESP
10:12 a. m.
20/09/2024


2. Identificar al cliente
Juan diego ocampo
90/100
Borrador
No devuelta
Devolver
también reconozco que hay momentos en los que podría haber tomado decisiones diferentes para aprovechar aún más lo que se me presentó.
5.Defina actitud con sus propias palabras.
La actitud es la disposición mental y emocional que una persona tiene frente a situaciones, personas o tareas. Es el conjunto de creencias, sentimientos y comportamientos que influyen en cómo respondemos ante diferentes circunstancias.
6.¿Cómo puede identificar una actitud ganadora o perdedora? Realiza una conclusión.
Una actitud ganadora se caracteriza por el optimismo, la perseverancia y la disposición para aprender de los errores. En cambio, una actitud perdedora suele manifestarse con pesimismo, falta de esfuerzo y resignación ante las dificultades.
Conclusión: La actitud puede definir nuestras experiencias y resultados en la vida. Adoptar una mentalidad positiva nos ayuda a enfrentar desafíos y a buscar siempre el crecimiento personal.
7.Anote algunas frases de ganadores y perdedores que usted escucha a su alrededor.
Frases de ganadores:
IDENTIFICAR AL C...
Calificación
90/100
Comentarios privados
Paula Marcela ...
20 sept a las 10:13
more
Gracias por tu compromiso en la entrega de evidencias. Recuerda que es importante identificar al cliente para prestar un servicio adecuado y efectivo.
Añade un comentario ...
Buscar
Fuertes vientos hoy
ESP
10:13 a. m.