

VALORES ORGANIZACIONALES

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

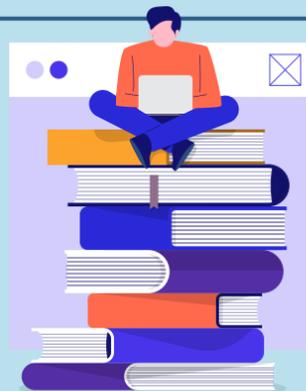


¿CÓMO DEFINIMOS ESTE VALOR?

Con este valor buscamos que la ganancia de los clientes sea la nuestra, ganarnos su confianza y así crear una alianza esencial para lograr el éxito mutuo.

¿QUÉ REPRESENTA?

Significa entender y anticipar las necesidades del cliente, brindarle atención personalizada y asegurarse de que sus expectativas sean cumplidas o superadas.



EJEMPLOS DE ESTE VALOR:

- Con una comunicación clara, abierta y efectiva. Incluyendo escuchar activamente las preocupaciones, responder las preguntas de manera oportuna y proporcionar información precisa

EJEMPLOS DE ESTE VALOR:

- Tener la capacidad y la voluntad de resolver problemas de manera rápida, eficiente y efectiva.



EJEMPLOS DE ESTE VALOR:

- Esforzarse constantemente por ofrecer servicios que sean confiables, seguros y que brinden un alto nivel de satisfacción al cliente.

EJEMPLOS DE ESTE VALOR:

- Fomentar una cultura organizacional donde todos los miembros del equipo estén comprometidos con ofrecer un servicio excepcional, brindando servicios innovadores y competitivos.



EJEMPLOS DE ESTE VALOR:

- Brindar servicios innovadores y competitivos.
- Facilitar el trabajar con nosotros.
- Sobresalir en la satisfacción del cliente.