



La nueva realidad para Logística de Servicios

El tema del artículo está fundamentado en las realidades profesionales que tengo vivenciado y tiene hecho con que mi percepción sea estimulada a reflejar y a socializar con los lectores, para que tengamos una mejor realidad para logística de servicios.

Percibo, que las prácticas de las actuales prestaciones de servicios están inseridas en realidades de muchas diferencias, donde profesionales con baja calificación necesitan sobrevivir y ser incluso en el mercado de trabajo, dejando mucho que desear en la relación con el cliente final. También existen profesionales con calificación, poré m no practican plenamente los conocimientos adquiridos en instituciones educacionales y generan deficiencias en los servicios prestados al cliente final.

Nosotros vivenciamos muchas experiencias diariamente en la cuestión de servicios con distintos niveles de calidad. Buscar resultados con excelencia en la calidad de los servicios, exige una responsabilidad social de la empresa y del profesional en el sentido de que ambos se conscientizan en buscar una capacitación adecuada las exigencias requeridas en las actividades lo que se proponen a realizaren. Los clientes están más exigentes para detalles de atendimento, que el pasado no era tan relevante, poré m hoy con las distintas opciones se tornaran importantes en el momento de escoger un producto o servicio que atienda sus necesidades.

Con el estímulo incesante que las personas viven en la realidad de globalización en mudar todo en sus vidas, se percibe que la relación entre el cliente final y el prestador de servicios adquirí una nueva realidad que es perceptible en nuestra sociedad.

La nueva realidad para los servicios y la consecuente evolución de la logística vira de practicas que integren los aspectos sociales-económicos-culturales-ambientales, que atienden a los valores de cada cliente en busca del entendimiento de las necesidades y la consecuente mejora continua de nuestra aprendizaje humana, visando a adición de valores en focados en la calidad de vida del cliente y empresa.

Existen inversiones en tecnologías de la información, transportes, mejoras en los ambientes físicos, poré m el desarrollo del capital intelectual necesita evolucionar en los aspectos comportamentales para mejor entender el perfil de cada cliente. Necesitamos saber manejar con las diferencias culturales de nuestros clientes para que podamos ofrecer el mejor servicio o producto.

Entiendo, que la sustentabilidad de los negocios depende mucho de la excelencia de los servicios de relacionamiento con el cliente, para eso es necesario innovar las prácticas de servicios de acuerdo con el perfil de la clientela para que generen resultados prósperos para toda la cadena de servicios.

Invertir continuamente en educación personal y profesional, para que tengamos el equilibrio y una inclusión social de más personas calificadas en logística de servicios, como consecuencia generar sobrevivencia y prosperidad digna a empresas y servidores.

La logística de servicios precisa acompañar la evolución del perfil de los clientes para que tenga más confiabilidad, seguridad y comprometimiento en los resultados que los clientes necesitan dentro de una realidad local y global de los negocios.

Sin duda un negocio irá sobrevivir con más facilidad si atendernos el cliente de frente, o sea, estar preparado para dar las contestaciones que él pide, cumplir plazos, anticipar necesidades, escuchar las sugerencias, respetar las diferencias culturales, invertir más en capacitación del prestador de servicio, para que aprenda a hacer lecturas lo que esta aconteciendo alrededor y tener aptitudes profesionales en ofrecer el mejor servicio para el cliente final.

Recordando, que “el cliente es la razón de la existencia de un negocio!”.