



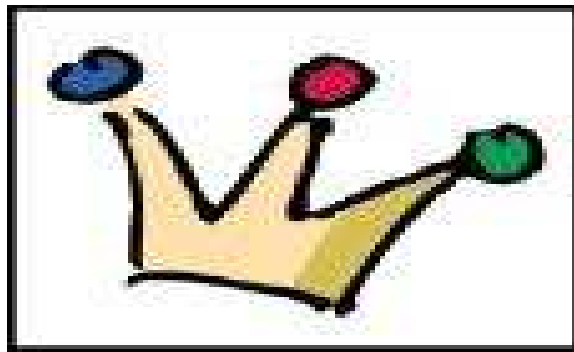
## Wer ist Ihr Kunde?

Ihr Kunde ist jemand, der uns seine Wünsche vorträgt, der will, dass Sie sich mit ihm beschäftigen.

Es ist Ihre Aufgabe, ihm so zu begegnen, dass er und Sie davon profitieren.

Der Kunde steht im Zentrum des Denkens & Handelns des Verkäufers.

Ob Ihr Kunde anruft, persönlich erscheint oder schreibt, er ist immer wichtig.



Der Kunde bestimmt Ihren Erfolg !

Für Ihren Kunden machen Sie etwas möglich.

Mit Ihrem Kunden streiten Sie nicht. Sie führen keine Machtkämpfe; denn einen Streit mit dem Kunden gewinnt immer der Kunde.

Der Kunde stört nie ! Er unterbricht nicht Ihre Arbeit, der Kunde ist Ihre Arbeit.

Kunden kaufen den Verkäufer, ehe sie das Produkt kaufen.

