元気配信

元気とやる気のあなたに

お客様は自分に対し、

1．関心を持たないセールスマン（社員）には、『冷淡』

2．ちょっと関心を示してくれると、『少し気になる』

3．特別な関心を示されると、『好意を持つ』

4．連続されると『お礼をしたくなる』

だから、感動経営が役に立つのです。

『人間が一番愛着を持っているのは、自分の名前』

常にお客様を名前と肩書で、呼ぶ様に努力しましょう

荒金