

**מה שקורה סביבי לא מוצא חן בעיני – זה בגללי!
כי הייתי יכול לעשות משהו אחרת...**

ערך – לקוח מרוצה !

פועלים חכמי!

- **חוסכים ללקוח זמן המתנה לביקור טכנאי.**
- **כתובת, טלפונים, מוצר – לוודא עם הלקוח .**
- **מציעים אביזרים בכל שיחה ולכל לקוח**

- **אינטגריטי – אני אומר/ת שאני אציע בכל שיחה, אני מתכוונ/ת לזה ואני עושה את זה !**

משפט מעבר: רגע לפני שאנחנו מסיימים את השיחה אני יכול/ה להציע משהו שייתן לך שרות טוב יותר ?

יקר לי

יתכן עדיין אני בודק אם דבר יקר לי או לא על פי התועלת שאני מפיק ממנו ..

אני רוצה לחשוב

אתה יכול לשתף אותי בהתלבטויות שלך ..

אני לא בטוח / אני לא צריך

במידה ומדובר בשיקול כספי, המוצר הזה חשוב עבורך ...

הציעו לי כבר ...

ולא קנית??

חשוב לציין בכל שיחה :

אני כאיש מקצוע ממליץ לך מאוד ...

הלקוחות שלנו מאוד מרוצים מהמוצר