



Satışta Müşteriyi Kaybetmek

R. ŞAFAK KEKLİK



Hakiki yada
kişisel bir ilgi
göstermemek.

Nedenleri



Yetersiz
cevaplama.

Nedenleri



Ulaşamamak.

Nedenleri



İş yapmada veya sipariş vermedeki zorluk. Kimse uzun süre bekletilmekten hoşlanmaz.

Nedenleri



Ön saflarda
soğuk bir insanın
olması.

Nedenleri



Kötü yada kaba
tahsilat
uygulamaları.

Nedenleri



Aşırı vaatler.

Nedenleri



Müşterinin sorunu
çözmede yetersiz
kapasite.

Nedenleri



Daha çok iş
yapmaya fazla
istekli olmak. Çok
fazla baskı
yapmak.

Nedenleri



Kötü mesleki
ambalaj yada
imaj.

Nedenleri



Neden
yapamayacağınız
konusunda
aptalca
mazeretler
uyduruyorsunuz.

Nedenleri



Her şeyin bedelini
istemek.

Nedenleri



Kötü ürün kalitesi.

Nedenleri



Kötü hizmet
vermek. Herkes
hızlı hizmet
bekler.

Nedenleri



Kötü eğitim.
Sorunlu çalışanı
kovmayın.
Onların eğiten
kişiyi kovun.

Nedenleri