

WIR ZEIGEN WERTSCHÄTZUNG GEGENÜBER UNSEREN KUNDEN, INDEM WIR:

KundInnen mit einem „**RUNDUMBLICK**“ wahrnehmen und mit einem **LÄCHELN** begrüßen.

ALLE PROAKTIV ANS KLINGELNDE TELEFON gehen.

Wir unseren KundInnen **AKTIV ZUHÖREN**.

UNSERE KUND/INNEN AKTIV MIT NAMEN ansprechen.

KOMPETENTE ANSPRECHPARTNER/INNEN sind und Fachbegriffe erläutern.

Bei **REKLAMATIONEN EIN VORSCHNELLES „NEIN“ VERMEIDEN**, Rücksprache halten und eine Lösung im Sinne des Kunden/der Kundin finden.

KundInnen selbst kurz **VOR UNSEREM FEIER-ABEND MIT POSITIVER ENERGIE** bedienen.

Warten, bis unsere KundInnen **ALLES EINGE-PACKT** haben und einen angenehmen Tag wünschen.

NIEMALS NEGATIV ÜBER KOLLEG/INNEN (oder das Unternehmen) sprechen.

Die **KOSTENLOSE BEIGABE** am Ende mit einem **POSITIVEN SATZ** übergeben.