

Verkaufe W 12 Edition Sport

Beitrag von „michax404“ vom 30. Oktober 2009 um 23:42

Naabend Evren, Sven & Alex,

da habt ihr sicherlich alle zusammen ein Stückweit recht! Sicher ist die gepflegte Ausdrucksweise und die individuelle Interessentenbetreuung (ohne Zorn auf den evtl. schwierigen Vorinteressenten) sehr wichtig.

Ich kann euch versichern, dass dies alles auch von mir peinlichst angewandt wird, da ich hauptberuflich im Maschinenbauvertrieb arbeite, und die individuelle Kundenbetreuung tagtäglich anwende. Dies alles sind gewisse Grundvoraussetzungen um solche Fahrzeuge seriös verkaufen zu können.

Und nur auf das Äussere gebe ich schon lange nichts mehr!

Ich hatte auch schon Kunden, die wie ein Messie (Uralte dreckige Kleidung) gekleidet auf der Messe eingelaufen sind, und dann für 500.000.- eine Maschine kauften, und Cash bezahlten.

Ich kenne auch einige Chefs, die täglich im Bussinessdress unterwegs sind, und dann privat in Shorts, Jeans oder ähnlich legeren Klamotten mal kurz den neuen Benz, BMW oder auch Touareg kaufen gehen... Also ich bewerte nicht nach Kleidung. Persönlich hab ich in der Freizeit auch fast nur lockere Klamotten an.....

Und auf große Sprüche am Telefon, oder bei der Probefahrt gebe ich schon seit Jahren nichts mehr! Ich glaube in diesem Punkt nur was ich sehe!!! ...z.B. eine Unterschrift im Vertrag, oder Euroscheine auf meinem Tisch!!! Aber diese Erkenntnis habe ich schon seit vielen, vielen Jahren.

MfG

Micha