Prečo sú niektorí ľudia v obchode neúspešní? :)

Podľa Anne Althoffovej existuje niekoľko dôvodov.

Ľudia:

- **nemajú alebo si nepestujú vytrvalosť,**
- **nepracujú sústavne, ale len nepravidelne,**
- **nesformulovali si písomné ciele,**
- **nechajú, aby za nich rozhodovali iní ľudia,**
- **nepoužívajú alebo nepoznajú dostatočne svoje výrobky,**
- **nevzdelávajú sa ďalej,**
- **nezostavujú si písomne menný zoznam zákazníkov,**
- **neobracajú sa aktívne na možných záujemcov,**
- **berú odpoveď „nie“ osobne,**
- **nemajú účinný plán,**
- **stratia istotu pod vplyvom námietok,**
- **pochybujú už kvôli malým problémom o celom svojom obchode,**
- **vôbec nepoužívajú techniky marketingu alebo ich používajú len málo,**
- **zanedbávajú starostlivosť o svojich stálych zákazníkov,**
- **nie sú sami vzorom pre svojich spolupracovníkov,**
- **sú egoistickí a nezaujíma ich úspech ich spolupracovníkov,**
- **sú leniví a chcú nechať na seba pracovať iných,**
- **neberú do úvahy rady alebo skúsenosti iných úspešných spolupracovníkov,**
- **dá sa s nimi ťažko skontaktovať,**
- **sú zlí organizátori a nevedia si zadeliť svoj čas,**
- **sústreďujú sa na nepodstatné veci namiesto toho, aby vyhľadávali zákazníkov,**
- **majú neprofesionálny vzhľad,**
- **robia zodpovedných za svoje neúspechy všetkých okrem seba,**
- **pretože nepoznajú svojich zákazníkov a ich potreby.**

Copyright © 2013 - 2026 Encyklopédia poznania