**5 wskazówek jak budować relacje**

**Budowanie relacji z okazji Dnia Budowlańca.**

Dziś obchodzimy dzień Budowlańca. To idealna okazja do wskazania jak należy relacje budować. Mamy dla Was szybkie wskazówki jak się do tego najlepiej zabrać ?



l

**Kontaktuj się bezpośrednio**

Podobno czasy spotkań i telefonów mijają i są wypierane przez kontakt online. Jednak czy nie lepiej jest porozmawiać na żywo i poznać drugą osobę? Jeśli nie możesz to zadzwoń! Miły głos w słuchawce z pewnością doda wartości rozmowie i nie Twoja osoba nie będzie dla klienta tylko zdjęciem w stopce maila.

l

**Bądź miły**

Nikt nie lubi ludzi niemiłych, niegrzecznych czy zarozumiałych. Dlatego w kontakcie z klientem bądź uprzejmy i chętny do pomocy. To zawsze działa na plus, nawet jeśli osoba po drugiej stronie słuchawki ma zły dzień.

l

**Utrzymuj relację**

Udało się zakończyć projekt? To świetnie! Jednak nie zapominaj o kontrahencie tuż po udanej współpracy. Staraj się utrzymać relacje przez cały czas. Napisz od czasu do czasu “Co słychać”, Złóż życzenia lub po prostu zaproś na spotkanie jeśli będzie taka okazja. Nigdy nie wiesz, kiedy klient będzie Cię znów potrzebował. Nie daj mu o Tobie zapomnieć – ale nie bądź natarczywy ?

l

**Bądź profesjonalistą**

Obsługuj klienta tak jak sam chciałbyś być obsługiwany. Z grzecznością i profesjonalnym podejściem będziesz mile wspominany, a jeśli coś się nie uda przyznaj się do błędu. Nie ma nic gorszego niż kombinowanie lub brak szczerości. Jesteśmy tylko ludźmi, każdy ma prawo do błędu – wszystko zależy czy potrafisz się przyznać ?

l

**Bądź szybki**

Działaj szybko. To wyznacznik dzisiejszych czasów. Zbyt długi czas odpowiedzi źle działa na Twój wizerunek, tak samo jak nie dokończenie sprawy w terminie. Jeśli jednak wiesz, dlaczego coś się przedłuża koniecznie o tym poinformuj.