

Ratgeber für Roma-Fachpartner

Professionelles Verhalten beim Kunden vor Ort will gelernt sein. Eine Hilfestellung bietet hier der erste Bildratgeber »Als Handwerker erfolgreich beim Kunden auftreten«. Roma hat diesen in einer Sonderedition speziell für seine Fachpartner aufgelegt. Plakativ gestaltet mit vielen Fotos erhalten Monteure und Servicetechniker schnelle Tipps für den kompetenten Umgang mit Kunden.

Der richtige Umgang mit dem Kunden

Für die meisten Bauherren sind das Verhalten und der Auftritt des Monteurs in den eigenen vier Wänden von ausschlaggebender Bedeutung. Pünktlichkeit, Freundlichkeit, Umsicht und Sauberkeit sind entscheidend, ob ein Folgeauftrag vergeben oder eine Empfehlung an Freunde und Verwandte erteilt wird. Roma hat deshalb den Bildratgeber »Als Handwerker erfolgreich beim Kunden auftreten« speziell für seine Fachpartner aufgelegt. Griffig und kurzweilig erklärt hier die Marketingexperte und Bestsellerautorin Umberta Andrea Simonis, wie Monteure und Servicetechniker den Kundenkontakt professionell gestalten können. Das Besondere:



Um seine Fachpartner zu unterstützen, stellt der Rollladen- und Torespezialist Roma den Bildratgeber »Als Handwerker erfolgreich beim Kunden auftreten« zur Verfügung. Bestsellerautorin und Marketingexperte Umberta Andrea Simonis übergab Roma-Geschäftsführer Roland Uffinger die erste Ausgabe der Roma-Sonderedition.

Foto: Roma GmbH

Die wichtigsten Situationen vor Ort – von der Begrüßung bis zur Abnahme – lassen sich anhand von Fotos leicht nachvollziehen. Dazu gibt es knappe Begleittexte und Tipps für jede Gelegenheit. So können sich sowohl Lehrlinge als auch alte Hasen schnell mental fit für den Auftritt beim Kunden machen.

»Wir möchten unsere Handwerkskunden – insbesondere die Monteure – mit diesem Ratgeber in ihrem täglichen Auftritt beim Kunden unterstützen«, erklärt Roma-Geschäftsführer Roland Uffinger den Auftrag zur eigenen Buchedition. »Er entscheidet letztlich über Weiterempfehlung, gute Auftragslage – oder das Ende der Kundenbeziehung.« Mit Hilfe von 67 farbigen Fotografien aus der Praxis zeigt das handliche Buch leicht eingängig auf, was unbedingt vermieden werden sollte und was besonders gut ankommt. Dabei wird auch auf die Wirkung der Körpersprache eingegangen. Praktisch: Damit das Nachschlagewerk dem täglichen Gebrauch im harten Handwerkeralltag Stand hält, sind sämtliche 64 Seiten cellophanisiert, abwaschbar und nicht zerreißen. Durch die Ringbindung ist ein leichtes Aufschlagen oder Umblättern gewährleistet. So kann der Bildratgeber immer mitgenommen werden – am besten griffbereit im Handschuhfach eines jeden Montagefahrzeugs.



Mehr...

...intelligente Lösungen

mit UNI-JET – dem neuen Drehkippschlag-system von Gretsch-Unitas

Ihre Top Vorteile mit UNI-JET

- 1. Mehr Flexibilität**
Einsatz für alle Fensterbaubetriebe. Manuelle und automatisierte Montage möglich.
- 2. Mehr Sicherheit**
Durch Verwendung unterschiedlicher Schließplatten wird die Sicherheitsstufe festgelegt. Alle Verriegelungspunkte sind mit Pilzzapfen aus Stahl versehen.
- 3. Mehr Komfort**
Automatikzapfen **Cleverte** passt sich selbstständig der Falzluft an. Alle Einstellmöglichkeiten mit Torx.
- 4. Mehr Effektivität**
Weniger Bauteile. Kostenreduzierung in der Lagerhaltung. Zeitersparnis bei der Montage.
- 5. Mehr Qualität**
Optimaler Korrosionsschutz durch Qualitätsversiegelung ferGUard*silber. Ansprechendes Design der Bänder. Kompetente Fachberatung. Qualitätsgeprüft nach RAL-RG 607/3.



fensterbau
frontale 2008

02.-05.04.08 Besuchen Sie uns: Halle 4, Stand 201

Weitere Informationen:

Gretsch-Unitas GmbH Baubeschläge

Johann-Maus-Str. 3 · D-71254 Ditzingen

Tel. 071 56 3 01-0 · Fax 071 56 3 01-293

uni-jet@g-u.de · www.g-u.com

das System mit dem
Cleverte