

## 6. HARREMANAK

Gure harremanak bezeroekin horrela sailkatuko dira. Eskainiko dugun harremana salmenta baino lehen ez da izango oso estua, konfidantzakoak garelako erakustea eta konfidantza eskaintzea. Salmentaren unean, gure helburua harreman estuago bat izatea da baita eroso egon dezaten gurekin ere. Salmenta ondoren eduki nahi dugun harremana bezeroekin hau da; gure konfiantza jarraitzen izatea, baina kompromisorik ez hartzea.

Gure bezeroekiko harremana eta laguntza pertsonala, bideratuta dago laguntza pertsonalan eta sorrera kidetzan. Bezero berriak lortzeko, erakargarria egingo dugu, horretarako edukiak eta informazioa zabaldu eta argi azalduko dugu (ekintzak, ordutegiak...) argi ikusi behar da ez ez dutela inolako kompromisorik zertan hartu.

Bezeroak mantentzeko ,hau da fidelazioa areagotzeko, ulertu behar ditugu euren beharrak, ezarri itxaropenak eta esaten duguna beteko dela. Are gehiago, balio erantsia emango dugu eta bilatuko ditugu beti gure eskura dagoena baino zerbait gehiago emateko moduak.