

CONTENIDO

	Página
Conocimiento del producto	1
Mantenga informados a sus clientes sobre ellos mismos sobre sus competidores	3
Mantenga informados a sus clientes sobre usted	4
Contacto permanente	5
Más contactos	6
Lecturas indispensables	8
Personalidad	10
Felicitaciones	11
Puntualidad	12
Informes de las reuniones	13
Informes de los avances	15
Libreta de apuntes	16
Actualización de los registros	18
Diario	20
Carpeta P O N	21
Secreto profesional	22
Atenciones a los clientes	23
Regalos de empresa	25
Clientes de otras ciudades	26
Caballerosidad deportiva	27
¡La verdad!	28
Amistad	30
Corrección de textos	31
Sea atento y ameno	33
Doble juego	36
Informe sobre su paradero	38
Horas hábiles	40
Diligencia	42
Créditos: sea una persona complaciente	43
Cuentas de restaurantes	44
Deberes	45
Lealtad	46
Reconozca sus errores: cargue con la culpa	47
Presentación de su producto	48



BIBLIOTECA
www.fundacionlibros.com

50 REGLAS PARA MANTENER CONTENTOS A SUS CLIENTES

Piratero de personal	50
No sea ostentoso	52
Cambios en el personal de las cuentas	54
Pague sus cuentas	55
Manténgase informado	56
Reuniones y juntas	57
Nuevas ideas	58
Aprobaciones previas sobre publicidad, correspondencia confidencial y anuncios de vinculación	60
Sea un buen orador	62
Aprenda a escuchar	64
Cortesía por teléfono	65
Aténgase al presupuesto	67
No contrate amigos ni parientes, suyos o de sus clientes ..	68
Utilice su cabeza y los productos de su cliente	70
Libaciones (ni de menos, ni de más)	72
Realice buen trabajo y barato	73
Bibliografía	74
Indice	75