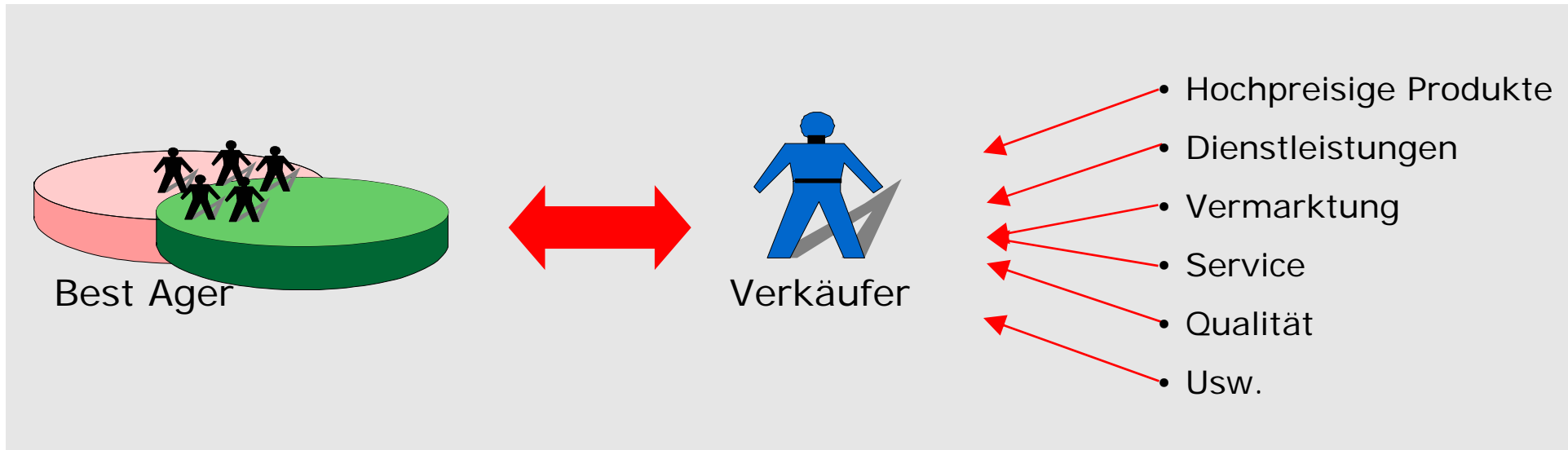


Verkäufer als entscheidende Schnittstelle



"Best Ager", eigentlich alle Käufer hochpreisiger Waren, stellen Anforderungen an das Produkt, dem Verkäufer und an das Unternehmen selbst. Im Verkauf und dem Verhalten des Verkäufers stecken große Potentiale, die zur Absatzsteigerung genutzt werden sollten. Um diese Potenziale auszuschöpfen, kann jeder Anbieter und Verkäufer seine Kunden niemals gut genug kennen, damit den spezifischen Kundenbedürfnissen entsprochen werden kann.