

Getxo >MEETING<



Horixe ikasi genuen ekainaren 21eko Getxo MEETING saioan **merkataritza arloko elkarrizketei dagokienez.**

Saio guztietan bezala, uda aurreko azken saio honetan ere oso enpresa desberdinetako parte hartzaileak izan ziren. Baina badaukate zerbait komunean: den-denak produktuak salduz ateratzen dira aurrera. Edo besteek bertan erosteari esker.

Mahai gainean jarri genituen zenbait gako plazaratu nahi ditugu:

- 1.- Ahoz ahokoa: sistemarik motelena eta eraginkorrena da.
- 2.- Atetik sartzen denak badu zerbait gogoan, horretaz jabetu ez bada ere. Deskubritzea da kontua.
- 3.- Medikuntzaren alorrean anamnesi deitzen dena, hau da, gaixoaren historialaren inguruan galdetzea, edozein sektoretan aplikatu beharko genukeen ohitura bat da. Galdetuz gauza asko deskubritu ditzakegu, zer behar duen eta nola behar duen, besteak beste. Eta gero eta informazio gehiago izan orduan eta errazago asmatuko duzu gauza egokiena eskaintzen.

4.- Ez itotzea garrantzitsua da, baina bezeroa bere kabuz moldatzen uztea ere ez da inorentzat ona. Izan ere, emozioz eta erabaki egokia hartzeko beldurrez betetako prozesua da erostea, eta prozesu hori zeuk erraztu behar diozu.

5.- Erosi ondoren, erabaki zuzena hartu dela berretsi behar da.

6.- Bezeroak ateratzeko bi ate ditu. Exit (banoa) edo Exitoa (erosi duelako). Baina kontua ez da hor bukatzen. Norbaitek zerbait erosi badu baina ez badu sentitzen erabaki zuzena hartu duela, zer gertatzen den jakin behar da, akatsak zuzentzeko edo hortik ikasteko.

7.- Salmenta ona izan bada zenbait amaiera ditu aukeran: bezeroa fidel bihurtzen da, edo bezero horrek saltokia beste pertsona bati gomendatzen dio. Eta bueltatuz eta, gainera, saltokia beste norbaiti gomendatzen badio, benetan helburua beteko dugu. (Eta lehen puntura itzultzen gara, ahoz ahokoa!).