

Mødet med kunden

Debitorstyring



MIDDELFA



De tre forudsætninger

1. Vær på forkant
2. Fokus på kunden
3. Mødet med kunden



MIDDAG



Vær på forkant

- Dialog med din bogholder / revisor
- Forhold dig til "rammen"
- Overvej at justere "rammen"



MIDDEL

Fokus på kunden

- Kend din kunde
 - netværk, faglige oplysninger m.v.
- Vær tæt på dine kunder
 - telefonisk, besøg m.v.

MIDDEL

Mødet med kunden

- Forbered en dagsorden
- Behold styringen under mødet
- Giv mulighed for at kunden kan kommentere og komme af med frustrationer
- Du bestemmer!

MIDDEL

Forberedelse til positivt resultat

1. Forventninger til kunden
2. Sæt realistiske krav
3. Vær parat med hjælp og dialog
4. Følg op
5. UNDGÅ trusler
6. Vis empati

MIDDLE

De 3 F'er

