



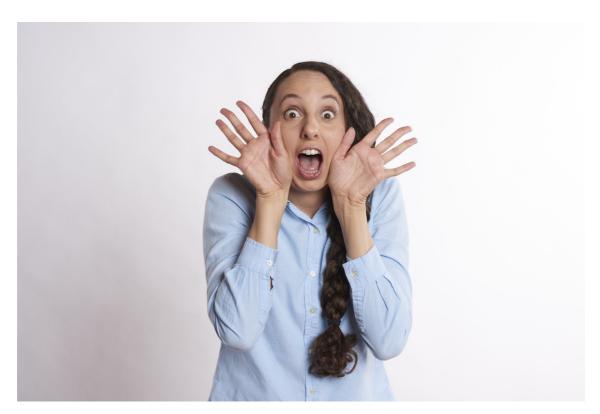
33 Methoden, wie Sie Ihre Kunden ärgern, nerven und erfolgreich loswerden





- 1. Unzuverlässigkeit
- 2. Unpünktlichkeit
- 3. Fokus auf Probleme
- 4. Keine Vorbereitung
- 5. Unhöflicher Kundenservice
- 6. Ausbleibende Entschuldigungen
- 7. In der Kommunikation auf Durchzug schalten





- 8. Keine Rückrufe
- 9. Falsche Versprechen
- 10. Sofortiges Duzen
- 11. Arroganter Umgangston
- 12. Ironie
- 13. Unangemessene Geschenke
- 14. Fachsprache und Fachchinesisch





- 15. Lange Warteschleifen
- 16. Unpassende Arbeitskleidung
- 17. Keine Empathie und kein Verständnis
- 18. Unehrlichkeit
- 19. Widersprüchliche Informationen
- 20. Lästern über Kollegen und andere Kunden
- 21. Überheblichkeit





- 21. Sarkasmus
- 22. Keine Rückmeldung
- 23. Lange Lieferzeiten
- 24. Unbeantwortete Anfragen
- 25. Keine direkten Ansprechpartner
- 26. Ständig besetzte Hotline
- 27. Dem Kunden die Schuld geben





- 28. Den Kunden zermürben
- 29. Alles abstreiten
- 30. Pseudo-Zuhören
- 31. Zu früh schlussfolgern
- 32. Den Kunden unterbrechen
- 33. Kurze oder begrenzte Öffnungszeiten