

forbo facts

FLOORING SYSTEMS



Wertewandel

Vor der Arbeit steht der Vertragsabschluss und der ist bekanntermaßen oft nicht ganz einfach. Ein guter Handwerker muss eben auch ein guter Verkäufer sein. Dabei gilt: Man muss sich nicht verbiegen. Wenn Sie sich selbst treu bleiben, bleiben Ihnen auch die Kunden treu.

Die besten Voraussetzungen für erfolgreiches Verkaufen sind die Überzeugung von der Qualität der eigenen Produkte und Leistungen, Beratungskompetenz, das Interesse am Kunden sowie die Fähigkeit, zuhören zu können.

Der aktuelle Wertewandel – bei Endverbrauchern ebenso wie bei Entscheidern, führt zu höherem Umwelt- und Qualitätsbewusstsein und kommt dabei vor allem dem Handwerk zugute. Denn Nachhaltigkeit im Handwerk ist eben

keine Marketingfindung des 21. Jahrhunderts, sondern schon immer gelebte Praxis.

Da trifft es sich gut, dass auch Linoleum eine perfekte Symbiose aus Ökologie und Ökonomie eingeht. Die Argumente, mit denen Sie Ihre Kunden überzeugen können, liegen also in der Natur der Sache.

Lassen Sie Produkt und Dienstleistung verschmelzen, bieten Sie Ihrem Kunden Orientierung und ein sicheres Gefühl.

Viel Freude und Gewinn beim Lesen,

Martin Thewes
Geschäftsführer Forbo Flooring GmbH

DIE THEMEN

▶ LINOLEUM IST GRÜN

Dank seiner natürlichen Bestandteile und den daraus resultierenden Produktvorteilen zählt Linoleum zu den bevorzugten Bodenbelägen.

▶ IRRTÜMER DER BODENVERLEGUNG ...

... gibt es viele und sie halten sich hartnäckig. Wir klären die Frage: Enthält Linoleum Weichmacher?

▶ TERMIN

Forbo Flooring bietet in Zusammenarbeit mit den Großhandels-Kompetenzpartnern vor Ort fortlaufend Verlege-Seminare an – auch zur Intarsienverlegung.

▶ SAUBERLAUF

Oft vernachlässigt und doch extrem wichtig: Sauberlaufzonen im Eingangsbereich.

▶ TIPP DES MONATS

Forbo-Facts-Leser werden ab sofort auf der neuen Online-Plattform www.forbo-flooring.de/forbo-facts empfangen.