

# Jednání se zákazníkem - řídicím ŘEŠENÍ

---

Obchodní zástupce I.České CRM pan Javorový jde na prodejní návštěvu k panu Rázníkovi, který je výkonným ředitelem společnosti Tkaničky s.r.o. Pan Javorový prodává CRM systémy a ví, že společnost Tkaničky s.r.o. se rozhlíží na trhu po vhodném CRM řešení. Proto si poměrně rychle dohodl schůzku za účelem představení společnosti panu Rázníkovi.

Po úvodním představení a podání ruky s panem Rázníkem se OZ rozhlédl po **kanceláři**. Ta byla zařízena **vkusně, účelně**, ale přesto trochu **chladně**. Na pracovním stole VŘ **nebyly žádné materiály**, ani papíry, všude vládl **systematický pořádek**.

Pan Rázník **vyzval OZ**, aby jej neprodleně informoval o výhodách jejich CRM v kontextu podnikání společnosti Tkaničky s.r.o., protože **za 20 minut má poradu** s výrobou. Na panu Rázníkovi byly patrné známky **netrpělivosti** a **často vstupoval** OZ do řeči s cílem **urychlit předávání informací**. Jeho **otázky** byly přesné, faktické a **k věci**. Po krátké informaci od OZ o produktu jej **vyzval**, aby mu do 3 dnů poslal návrh řešení implementace CRM do jejich IS. **Rychle** a stroze se **rozloučili**.