

MAISONS DU MONDE

LIVRE D'OR

LES ATTITUDES D'ACCUEIL

Sourire (même au téléphone)

Regarder le client et l'observer

Se montrer disponible pour le client et rester visible

Adopter une posture professionnelle (ne pas être avachi, assis)

Garder le contrôle et gérer le stress

Ne pas mâcher du chewing-gum

Avoir une tenue vestimentaire propre et soignée

Etre agréable à tout moment de la journée

Arrêter ce que l'on fait quand un client entre dans le magasin

**Considérer le client en face à face prioritaire sur un appel
téléphonique**

S'assurer que la surface de vente soit propre et rangée