



## Kundenorientierte Vertriebsprozesse

Kundenorientierung von Unternehmen soll zu Kundenzufriedenheit und somit auch zu einer gesteigerten Profitabilität führen. Die Kundenzufriedenheit ist allerdings ein sehr dynamisches Phänomen, denn Kundenzufriedenheit resultiert aus einem Vergleichsprozess.

Der Kunde hat eine Leistungserwartung. Nur wenn diese Erwartung durch den Lösungsansatz Ihres Unternehmens erfüllt wird, kann sich Kundenzufriedenheit einstellen.

Um den Lösungsansatz richtig zu wählen ist es also unumgänglich, das Problem des Kunden zu erkennen und hierauf einen individuellen Vertriebsprozess anzusetzen.

Vertrieb von der Stange war gestern – heute zählt die individuelle Betreuung des Kunden. Kundenorientiert und Lösungsorientiert! Wie sieht Ihre Kundenorientierung aus? Diskutieren Sie mit – hier geht's zum Forum: <http://blog.mellenthin.eu>

mellenthin | die Unternehmensberatung UG (haftungsbeschränkt)  
Hauptstraße 9 72810 Gomaringen [www.mellenthin.eu](http://www.mellenthin.eu)  
T 07072 131800 F 07072 131821 [info@mellenthin.eu](mailto:info@mellenthin.eu)

*Sie erhalten diesen Newsletter als Kunde, Interessent oder Geschäftspartner. Sie können sich jederzeit vom Newsletterversand austragen. Eine kurze email an [newsletter@mellenthin.eu](mailto:newsletter@mellenthin.eu) genügt. Der Newsletter ist inhaltlich urheberrechtlich geschützt. Jede Art der Veränderung und die kommerzielle Nutzung ist untersagt. Die unveränderte Weiterleitung ist gestattet.*