



Ihr Kunde hat Bedürfnisse  
– keine Probleme!

Sprechen Sie Ihren Kunden noch auf „Probleme“ an – oder versuchen Sie schon herauszufinden, welche Bedürfnisse er hat. Problemlösung war gestern – heute gilt es die Bedürfnisse des Kunden zu befriedigen.

„Wir sorgen dafür, dass Sie sich auf Ihre Kernprozesse konzentrieren können.“ klingt in den Ohren des Kunden besser wie „Wir lösen die Probleme, die Sie von Ihrer täglichen Arbeit abhalten.“

Das Wissen über die Kundenbedürfnisse schafft die Grundlage für die Erstellung von verkaufsfördernden Unterlagen und für eine schlüssige Vertriebsargumentation.

- Wir sorgen dafür, dass Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden erkennen und dieses Wissen in eine effektive Vertriebsargumentation umsetzen. Daraus resultiert eine erfolgreiche Neukundenakquise.
- Wenn Sie das Bedürfnis haben, können Sie uns gerne anrufen : 07072 131800 oder mitdiskutieren : <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.*