

**Wertvoller Vertrieb
Dr. Meike Wiarda**



**„Kundenkontakte mit
Lust statt Frust“**

**Sternstunde für
Unternehmer,
Maintal, 20.04.2010**

Kundenkontakte ...



Ihre Stärken bilden den Unterschied



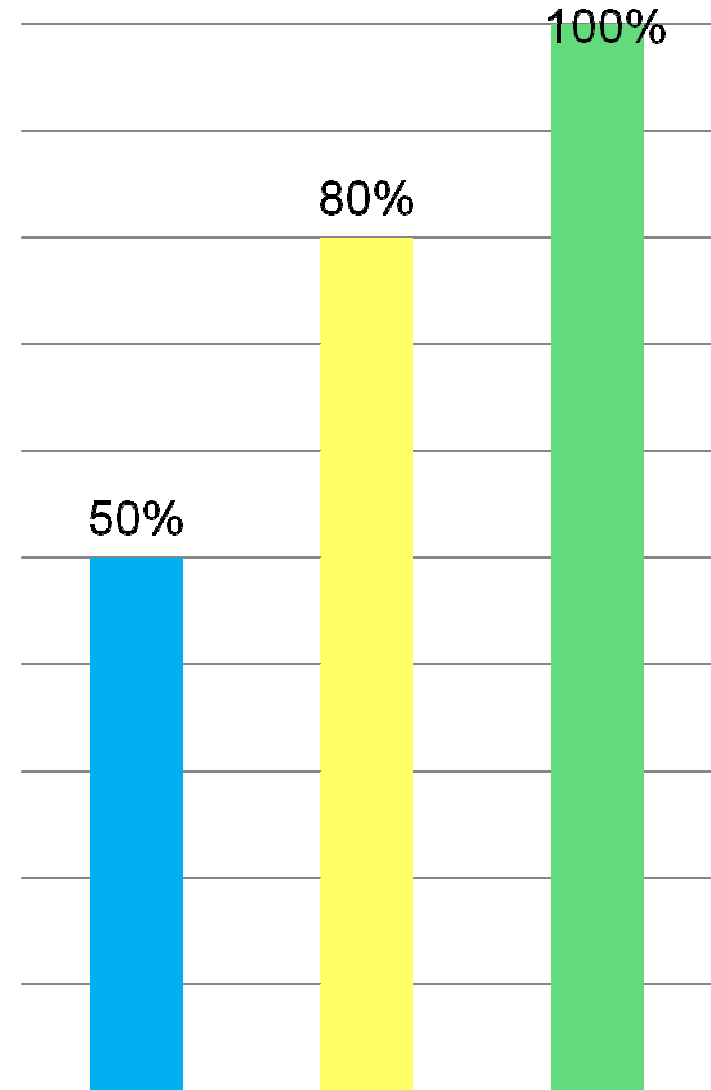
Begeisterungsfaktoren:
„das ist mein Spiel“

Standardfaktoren:
„können die anderen
auch“



Minimalfaktoren:
„müssen sein“

Pareto + Whow = Begeisterung



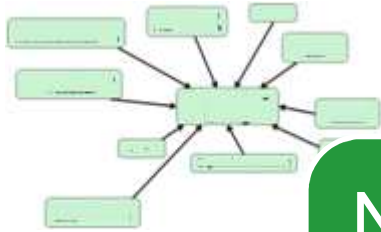
begeistern



| Kunde Meyer | Kunde Schmidt | |
|----------------------------|------------------------------------|------------------------------|
| Wow-Abwicklung Reklamation | Handtücher in Badfarbe bei Badkauf | Begeisterungsfaktoren |
| am Ort | saubere Arbeit | Standardfaktoren |
| Parkplatz | Rechtschreibung | Basisfaktoren |

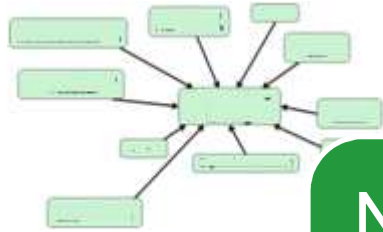


Professionalisieren Ihrer PoC's*



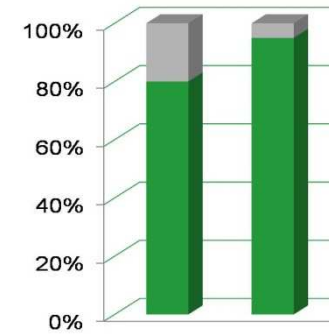
Netzwerken,
„könntest Du
mal ...?“

Professionalisieren Ihrer PoC's*

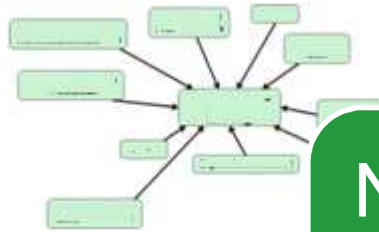


Netzwerken,
„könntest Du
mal ...?“

Whow!
Anti-Pareto



Professionalisieren Ihrer PoC's*

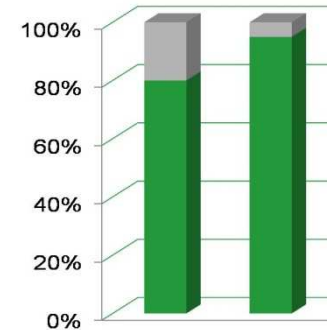


Netzwerken,
„könntest Du
mal ...?“

Wow!
Anti-Pareto

gezielt
präsentieren

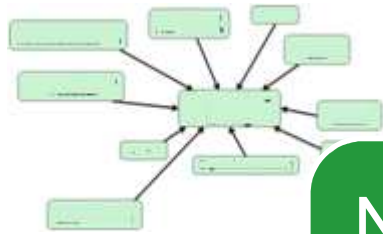
- 5 s • Slogan
- 30 s • Mikropr.
- > 30s • Text



* PoC's = Points of Contacts

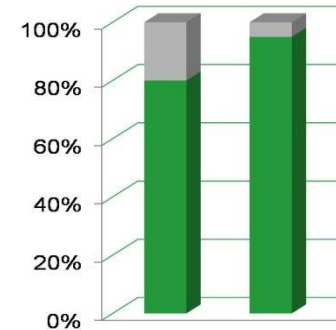


Professionalisieren Ihrer PoC's*



Netzwerken,
„könntest Du
mal ...?“

Whow!
Anti-Pareto



gezielt
präsentieren

Kunde als
Marketing-
berater

- 5 s • Slogan
- 30 s • Mikropr.
- > 30s • Text



* PoC's = Points of Contacts



