

Sollte dieser Newsletter nicht korrekt dargestellt werden, klicken Sie bitte [hier](#).

[Metatrain Website](#) | [Kontakt](#) | [Onlineansicht](#) | [Weiterempfehlen](#) | [Profil ändern](#) | [Abmelden](#)

Service WM Impulse



Sehr geehrter Herr Jenke

bei uns in Bayern war Schneechaos, hört man im Radio. Früher hat man Winter dazu gesagt. Natürlich geht es da oft etwas langsamer zu, aber das ist in unserer Hochgeschwindigkeitszeit manchmal auch ganz gut so. Der liebe Gott hat nämlich sicherlich die Zeit erfunden, von Eile hat er aber nichts gesagt. Zeiten der Ruhe finden und diese auch genießen, das müssen wir vielleicht erst wieder lernen. Ein lohnendes Ziel, wie wir meinen.

In diesem Sinne einen schönen Ausklang 2010

Service-Tool



Übung Vision-Mission / Rede

Sicher haben Sie sich bereits Gedanken über Ihre Ziele für nächstes Jahr gemacht. Unser Service-Tool soll ein kleiner Anstoß sein noch etwas tiefer zu schürfen. Stellen Sie sich vor, Sie feiern überaus rüstig Ihren 80gsten. Es gibt eine Laudatio zu Ihrem beruflichen oder unternehmerischen Werdegang. Was würden Sie gerne hören? Machen Sie sich dazu Gedanken und schreiben Sie sie auf. Sicher finden Sie dazu die oben erwähnte Ruhe und ein gemütliches Plätzchen dazu.

[>>> Hier können Sie das Service-Tool ausdrucken.](#)

Für Sie gelesen



Kaufprozesse in B2B-Unternehmen

Bei einem Forum hatten wir ein Gespräch mit einem IT-Unternehmer, ob denn emotionales Marketing auch im B-to-B Bereich hilfreich sei. Natürlich haben wir gesagt. Menschen kaufen doch von Menschen, sowohl bei B-to-B als auch bei B-to-C. Kurze Zeit darauf haben wir ein interessantes Interview zum Thema gelesen (Ein Gespräch mit Roman Becker).

[>>> Hier nachzulesen](#)

Roman Becker

Unser Lieblingszitat ...



„Der Langsamste, der sein Ziel nicht aus den Augen verliert, geht immer noch geschwinder als der, der ohne Ziel herumrennt.“

Gotthold Ephraim Lessing

>>>... und unser Senf dazu

Best Practice für emotionale Werbung

Über die Amerikaner kann man sagen, was man will, aber von Marketing, Verkaufen und Emotion verstehen sie etwas. Sehen Sie sich das Video des Edel-Kaufhauses Saks aus New York an. Das zieht Blicke auf sich. Kostet natürlich eine Kleinigkeit. Aber eine kreative Idee auf einem Flachbildschirm im Schaufenster könnte auch einiges bewirken. Nur als Denkanstoß!

>>> Videobeispiel "Edel-Kaufhaus"

AKTUELL

Besuchen Sie uns auf unserer neuen Speakerseite: <http://www.spitzenreferenten.de>

Wir möchten den Austausch zwischen den servicezertifizierten Unternehmen fördern. Wenn Sie ein gutes Beispiel für exzellenten Service haben, eine Anregung zum Thema Service oder auch eine Frage, dann nehmen Sie einfach Kontakt mit uns auf.

Mit freundlichen Service-Grüßen



Norbert Beck *Johann Beck*

Norbert Beck
Geschäftsführer

Johann Beck
Geschäftsführer

METATRAIN GmbH

Dr.-Kurz-Straße 44

D-92318 Neumarkt i.d.Opf.

Telefon (09181) 32074-0

Fax (09181) 32074-74

E-Mail: info@metatrain.de

Internet: www.metatrain.de