

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

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

Service WM Impulse



Sehr geehrte Damen und Herren,

neueste Gehirnforschungen belegen es: Das Emotionshirn ist der Boss. Es entscheidet, kauft ein und gibt dem Denkhirn vor, was es zu tun hat. Dieses Erkenntnis stellt gängige Glaubenssätze auf den Kopf – und sie revolutioniert Marketing und Verkauf. Nehmen Sie teil an dieser Revolution! Eine Anleitung dazu finden Sie auch in unserem neuen Buch:

[>>> Hirnlos verkaufen war gestern](#), das nun druckfrisch vorliegt.

Starten auch Sie in die Zukunft des Verkaufens!

Mit freundlichen Service-Grüßen!



Norbert Beck
Geschäftsführer

Johann Beck
Geschäftsführer

Service-Tool



Die Service-Innovationen

Wenn Sie Service-Innovationen erfinden möchten, dann nutzen Sie die Edison-3-Schritt-Methode.

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

Für Sie gelesen



Matthias Horx

Trends der Zukunft

Trends der Zukunft sind immer interessant. Ob sie nun so eintreten oder nicht, das ist dabei gar nicht einmal so wichtig. Sie sind aber Seismographen dafür, wo die Richtung hingeht, in welche Richtung man die eigenen Service-Dienstleistungen entwickeln kann.

>>> Hier eine interessante Aussage von dem Zukunftsforscher Matthias Horx aus einem Newsletter der Schweizer Post

>>> Hier eine Zusammenfassung von Zukunftstrends.

Unser Lieblingszitat ...



„Die Grenzen des Möglichen lassen sich nur dadurch bestimmen, dass man sich ein wenig über sie hinaus ins Unmögliche wagt.“
Arthur C. Clarke

>>>... und unser Senf dazu

Best Practice



Es geht! Wir können es! Wir kleinen und mittelständischen Unternehmen sind kreativ und wir brauchen uns vor den großen nicht zu verstecken. Der neueste Beweis ist die Schreinerei Hannes Lange. Die Idee ist eigentlich wieder ganz einfach. Viele kleinere Schreinereien können manche Aufträge nicht durchführen, weil sie die teuren Maschinen dazu nicht haben. Das ist ein echter Leidensdruck und den hat Johannes Lange erkannt. Er hat in einen topmodernen Maschinenpark investiert und bietet nun den Schreibern in seiner Region Fertigungsaufgaben zu Festpreisen an. Das ist eine Service-Innovation. Die Schreiner sind glücklich, weil sie jetzt auch speziellere Aufträge schnell abwickeln können und Johannes Lange ist glücklich, weil die Schreiner jetzt seine Kunden sind. Was für eine super Idee.

>>> Hier zur Website von Johannes Lange

Aktuell



Unser neues Buch ist erschienen: **Hirnlos verkaufen war gestern!**
Aus dem Klappentext: „Unter Berücksichtigung des Neuromarketing beschreiben Johann und Norbert Beck in „Hirnlos verkaufen war gestern“ erstmalig, welche Strategiemuster die erfolgreichsten Teilnehmer der Service WM entwickelt haben. An vielen konkreten Beispielen wird deutlich, wie Unternehmen es schaffen, neue Kunden unwiderstehlich anzuziehen und diese Kunden zu treuen Fans zu machen, die immer wieder kaufen.“

>>> Gleich bestellen!

Wenn Sie unser neues Buch „Hirnlos verkaufen war gestern“ schon gelesen haben, freuen wir uns über Ihre Bewertung.

>>> Hier zur Bewertung

Wir möchten den Austausch zwischen den serviceorientierten 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.

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

powered by **mailingwork**