

Produkte und Leistungen werden immer vergleichbarer.

Das Wissen und der Transfer über

- die Stärken der agierenden Personen
- des Unternehmens allgemein
- der Produkte und Leistungen

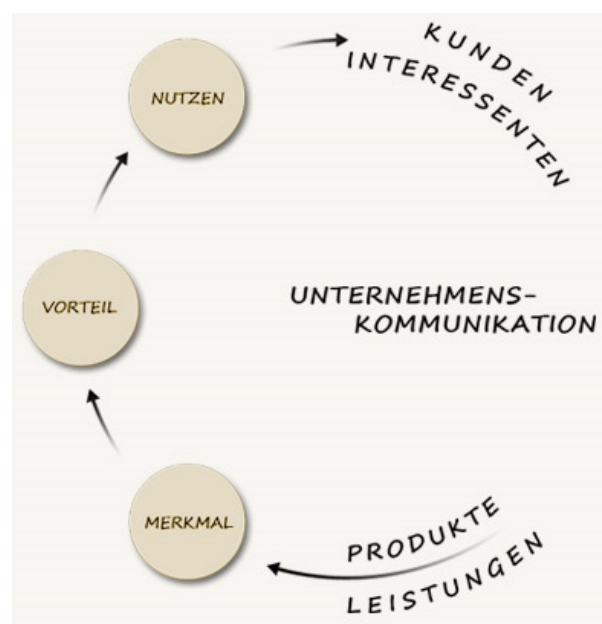
im Abgleich zum Markt und der relevanten Marktbegleiter sind unentbehrlich

Mit der M-V-N-Methode entwickelt w+p Nutzen-Argumentationsketten auf den einzelnen Ebenen, die Bestandteil der Unternehmenskommunikation werden. In der vertrieblichen Gesprächsführung wird mit dieser Methode passend auf die Motivstruktur des Gesprächspartners und Kunden der individuelle Nutzen entwickelt.

Die Unternehmen erzeugen intern ein klares Verständnis der unternehmerischen Besonderheiten und nach außen gelingt eine einheitliche Kommunikation der gewünschten Inhalte und damit erhöht sich Treffsicherheit der Entscheidungsmotive im Zielmarkt.

- **Nutzenentwicklung mit der M-V-N-Methode**

- Mit der Merkmal – Vorteil – Nutzen-Methode (M-V-N) entwickelt w+p individuelle Nutzen-Argumentationsketten auf den Ebenen:
 - Unternehmen
 - Menschen
 - Leistungen
- Die Besonderheiten des Unternehmens werden herausgearbeitet und kommunizierbar gestaltet.
- In der vertrieblichen Gesprächsführung wird mit dieser Methode, passend zu der Motivstruktur des Gesprächspartners, der individuelle Nutzen abgeleitet.
- Damit erreichen Unternehmen intern ein klares Verständnis der unternehmerischen Merkmale. Nach außen gelingt eine einheitliche Kommunikation der gewünschten Inhalte.



Ihr Ansprechpartner
Irmfriede Schwarz
schwarz@w-p.de
0621-42280-20