



*Customing*

*Den Erfolg vom  
Zufall befreien*

---

***MarktSpiel® System B2B:  
Aufbruch in die Wertschätzung***

**„Wer seinen Kunden hilft,  
erfolgreich zu sein,  
wird selbst wachsen“.**

Peter Grimm



## **Kompetenz-Fokussierung:**

**Auf die zu lösenden Themen im Unternehmen, bei den Mitarbeitern und den Kunden.**

**Die Kunden sind in diese Prozesse integriert und wissen genau, zu welchen Themen sie Rat, Know-how und Hilfe abrufen können.**

# *MarktSpiel® System B2B: Aufbruch in die Wertschätzung*



## **Ziele:**

- 1. Der Vertrieb ist in seinem Angebots- und Kompetenzfeld BusinessCoach seiner Kunden.**
- 2. Die Ziele, Zwänge und Risiken der Kunden werden in die Vertriebs-Strategie integriert.**
- 3. Der Beitrag zur Wertschöpfungskette der Kunden wird durch Potenzialwerte dokumentiert, die alle Leistungen (materiell und immateriell) umfassen.**