

Peter Masciadri / Dirk Zupancic

# **Marken- und Kommunikationsmanagement im B-to-B-Geschäft**

Clever positionieren,  
erfolgreich kommunizieren



**Unternehmensbeziehungsregeln:**

- 17 Begleitkommunikation als Chance
- 16 Mut für unverwechselbare Kommunikation
- 15 Success Stories einsetzen
- 14 Buyingcycle begleiten
- 13 Buyingcenter richtig adressieren
- 12 Kernposition mitkommunizieren
- 11 Nutzen eindrücklich vermitteln
- 10 Leistungen klar strukturieren

**Sozialtechnikregeln:**

- 9 Frequenztechniken verwenden
- 8 Rätsel und Teaser vorsichtig einsetzen
- 7 Emotional kommunizieren
- 6 Präsenzsignale setzen
- 5 Mit Bildern kommunizieren
- 4 Abbruch des Kontakts einkalkulieren

**Grundregeln:**

- 3 Drei Handlungsebenen etablieren
- 2 Integriert kommunizieren
- 1 Strategisch positionieren