

# Das Solitärprinzip

Die häufigste Ursache für Misserfolg in der Unternehmensführung, der Werbung, im Verkauf sowie in direkter Kommunikation besteht darin, seine Erfahrungen auf alle Situationen und auf alle seine Kontakte zu implementieren. Dabei ist der Kunde, der Mitarbeiter, der Kooperationspartner und einfach jeder Mensch ein Solitär und will nicht über einen Kamm geschoren werden.

Im Vortrag oder Seminar erhalten Sie ein Handwerksmittel mit denen Sie dieser Anforderung gerecht und somit erfolgreich werden.

Ebenso bedürfen Dienstleistungen und Produkte einem Alleinstellungsmerkmal und Wettbewerbsvorteil, um sich zu differenzieren.

Auch hier gilt das Solitärprinzip.