

## Abschluss — LMAAM-Technik

Hinter dieser Technik verbergen sich folgende Begriffe:

**LOB**

**Meinungsfrage**

**Argument (#1) in der Reihenfolge Vorteil und Merkmal**

**Argument (#2) in der Reihenfolge Vorteil und Merkmal**

**Kunde:** "Wir haben unsere Druckaufträge an einen langjährigen Partner vergeben. Ein Wechsel ist für uns kein Thema."

**Verkäufer:** "Es spricht für Sie, dass Sie einen langjährigen Partner haben. **(Lob)**

Was halten Sie davon, herauszufinden, wie sich ein hochmoderner Maschinenpark auf die Kosten und Produktionszeiten Ihrer Postwurfsendung auswirkt?" **(Meinungsfrage)**

"Sie profitieren **(1. Argument in der Reihenfolge Vorteil und Merkmal)** und 2. Geld bei den Handlingskosten zu sparen, weil die Sendungen direkt aus der Druckmaschine heraus adressiert werden. **(2. Argument in der Reihenfolge Vorteil und Merkmal)**. Wie klingt das für Sie?"

