



Branchenlösungen sicher verkaufen

Kundennutzen wirklich verstehen und verwenden

Rational und emotional sicher verkaufen

Fokus

In klassischen Vertriebsseminaren werden dem Thema Nutzenargumentation meist nur 2-3 Stunden gewidmet. Dies ist erstaunlich, denn einzig der Kundennutzen entscheidet, ob Ihr Unternehmen den Auftrag bekommt oder nicht.

Die Herausforderung ist, den Handlungszwang des Kunden zu erkennen und daraus eine zielgruppengerechte Nutzenargumentation für abschlussichere Gespräche zu entwickeln.

Der Schwerpunkt des Trainings ist die Sichtweise der Kunden auf die Leistungsfähigkeit Ihrer branchenspezifischen Produkte, Lösungen und Services. Die Erwartungshaltung und die Entscheidungskriterien der Kunden sind die Dreh- und Angelpunkte für eine umsatzorientierte Argumentation die „sitzt“.

Die Teilnehmer ermitteln anhand echter Beispiele aus ihrer Branche die Handlungszwänge ihrer Kunden und erlernen eine konkrete Vorgehensweise, um Gespräche, Angebote und Präsentationen nutzenorientiert zu gestalten.

Nutzen

- Konkrete Nutzenargumentationen für aktuelle Verkaufssituationen
- Gezielte Argumentation in Verkaufsgesprächen
- Nutzenargumente für unterschiedliche Gesprächspartner
- Effizientere Abschlüsse durch Vermeidung von Blindleistung
- Ausbruch aus den Rabattgesprächen
- Account Manager entwickeln sich vom Lieferanten zum strategischen Partner für den Kunden
- Steigerung der Abschlussquoten

Inhalte

Push vs. Pull Kommunikation • Feature-Function-Benefit vs. Challenge-Solution-Benefit • Produktnutzen • Kundennutzen • USP vs. CSP • Nutzenpyramide und Nutzenlevel • Rationaler Nutzen • Emotionaler Nutzen • Handlungszwang • Nutzenkette • Nutzenstatement

Zielgruppe

Alle Vertriebsmitarbeiter und deren Führungskräfte, die ihre Aktivitäten zielgerecht und methodisch zu besseren Ergebnissen führen möchten. Produktmanager in vertriebsnahen Positionen mit dem Bedarf an umsatzorientierter Kommunikation.

Weitere Informationen

Dauer: 2 Tage
Teilnehmeranzahl: bis zu 12 Teilnehmer
Kosten: auf Anfrage