



# Nutzenargumentationstechniken

Unterscheiden Sie zwischen allgemeinen Vorteilen und dem wahren Kundennutzen

[NEU]

<p><b>Wobei soll mich das Training unterstützen?</b></p>	<p><b>Wer sollte an diesem Training teilnehmen?</b></p>
<p>Kunden kaufen nur das, was ihnen einen "Nutzen" bringt. Das Training unterstützt Sie bei der Analyse der grundlegenden Bedarfsstrukturen Ihrer Kunden. Es zeigt Ihnen auf, wie Sie den Nutzen Ihrer Kunden klar erkennen und be-"nutzen" können.</p>	<p>Mitarbeiter/innen des Innen- und Außendienstes Führungskräfte des Innen- und Außendienstes</p>
<p><b>Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?</b></p>	<p><b>Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?</b></p>
<p>Die Teilnehmer ... ... sind in der Lage, die Nutzen-Position Ihres Kunde einzunehmen und zu verstehen ... erkennen den Zusammenhang zwischen der richtigen Bedarfsanalyse und der strukturierten Nutzenargumentation ... ordnen unterschiedliche Nutzenbereiche unterschiedlichen Kundentypen zu ... platzieren ihre Verkaufsargumente zum richtigen Zeitpunkt im Verkaufsgespräch</p>	<p>Trainingsdauer: 2 Tage      Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr Aktuelle Termine finden Sie in beigefügter Übersicht oder unter <a href="http://www.plum-partner.de">www.plum-partner.de</a></p>
	<p><b>Was kostet die Teilnahme an diesem Training?</b></p> <p>Teilnahmegebühr pro Person: 590,00 € zzgl. gesetzl. Mwst. inkl. aller Unterlagen und Arbeitsmaterial Verpflegungs-/Übernachungskosten pro Person: ca. 170,00 € zzgl. gesetzl. Mwst.</p>
<p><b>Welche Inhalte werden vermittelt?</b></p>	<p><b>Wie werde ich nach dem Training begleitet?</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Vorteile oder Nutzen – was ist der Unterschied und was will der Kunde überhaupt?</li> <li>* Bewußte und unbewußte Kundenbedarfe erkennen und "be-nutzen"</li> <li>* Grundlegende Nutzenbedarfe unterschiedlicher Kundentypen</li> <li>* Nutzenargumentationsstrategien in drei Schritten: Aktivität - Vorteile - Kundennutzen</li> <li>* Konstruktiver Umgang mit einem "NEIN" und einem "JA, ABER ..."</li> <li>* Die innere Haltung des Verkäufers als Grundlage für seine Abschlusssicherheit</li> </ul>	<p>Innerhalb der ersten 12 Wochen nach Ihrer Trainingsteilnahme können Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings kostenfrei nutzen. Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die den Lerntransfer in Ihre Arbeitsabläufe sichert.</p> <p><b>Welche weiteren Trainings stellen eine gute Ergänzung zu diesem Training dar?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse in der Gastronomie</li> <li>* Handelsbetriebswirtschaft verstehen und anwenden</li> </ul>