

Nutzenargumentationstechniken

Unterscheiden Sie zwischen
allgemeinen Vorteilen und dem wahren Kundennutzen

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

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.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

- ... sind in der Lage, die Nutzen-Position Ihres Kunden zu verstehen
- ... erkennen den Zusammenhang zwischen der richtigen Bedarfsanalyse und der strukturierten Nutzenargumentation
- ... ordnen verschiedene Nutzenbereiche unterschiedlichen Kundentypen zu
- ... platzieren ihre Verkaufsargumente zum richtigen Zeitpunkt im Verkaufsgespräch

Welche Inhalte werden vermittelt?

- * Vorteile oder Nutzen – was ist der Unterschied und was will der Kunde?
- * Bewußte und unbewußte Kundenbedarfe erkennen und „be-nutzen“
- * Grundlegende Nutzenbedarfe unterschiedlicher Kundentypen
- * Nutzenargumentationsstrategien in 3 Schritten:
Aktivität–Vorteile–Kundennutzen
- * Konstruktiver Umgang mit einem „NEIN“ und einem „JA, ABER...“
- * Die innere Haltung des Verkäufers als Grundlage für seine Abschlussquote

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner.de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

599,00 € zzgl. 19% Mwst

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

249,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.