



# Nutzenargumentation – Die Schlüsselqualifikation im Vertriebsprozess

## Fokus

**Fakt ist** der globale Wettbewerb hat die Zeit des easy sellings längst beendet.

**Die Herausforderung ist** den Handlungsdruck des Kunden zu erkennen und daraus eine zielgruppengerechte Nutzenargumentation für abschlussichere Kundengespräche zu entwickeln.

**Die Schwerpunkte** des Trainings bilden die Nutzendarstellung und die Bedarfsanalyse. Die Teilnehmer erhalten eine konkrete Anleitung für die Formulierung von Nutzenstatements. Durch die Vermittlung spezieller Fragetechniken können Sie den Bedarf des Kunden präzise ermitteln. Sie werden die Erwartungshaltung Ihrer Ansprechpartner und deren Entscheidungskriterien erkennen.

## Nutzen

- Umsatzstarke Accounts durch Vermeidung vertrieblicher Blindleistung
- Ausbruch aus den Rabattgesprächen
- Account Manager entwickeln sich vom Lieferanten zum strategischen Partner
- Steigerung der Abschlussquoten

## Zielgruppe

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

## Dauer

2 Tage