

INTERAKTIVES KUNDENNUTZEN-SEMINAR „Die Verkaufsargumentation für IT-Lösungen“

Im modernen B2B Vertrieb ist der Kunde bereits sehr gut informiert und erwartet von Ihnen genaue Kenntnisse seiner Ansprüche und Unterstützung bei seinen aktuellen Herausforderungen. Bei der Kundenakquisition und in den Verkaufsverhandlungen steht Ihnen auf der Kundenseite häufig ein Entscheidungsgremium gegenüber, das sich völlig unterschiedlich zusammensetzen kann. Wichtig ist es hier, für jeden das richtige Argument und den passenden Nutzen parat zu haben.



KUNDENNUTZEN

Der Kunde kauft immer den Nutzen - nicht das Produkt!

„Die Verkaufsargumentation für IT-Lösungen“

Diese Themen werden im Seminar behandelt:

- Wie sieht meine Zielgruppe und mein Buying Center eigentlich aus und was können wir liefern?
- Eure Kunden kaufen/kaufte nie das Produkt sondern immer nur den Nutzen
- Emotionaler und rationaler Nutzen und die Bedürfnispyramide
- Die Value Proposition angepasst für Neu- und -Bestandskunden
- Wie macht man den Nutzen fassbar und zählbar?
- Wie stellt man den spezifischen Nutzen in Kundenstories dar?
- Aufbau einer Produkt – Nutzen – Argumentation
- Einwände beim Thema Preis in Nutzen umwandeln

IHRE TRAINERIN

Andrea Radziwill

- Magister Artium, seit mehr als 20 Jahren im IT-Vertrieb tätig
- Beratungsschwerpunkte: Neukunden Akquise und Social Media Business
- Langjährige Erfahrung als Account Managerin mit Schwerpunkt Neukunden Akquise für IT-Unternehmen
- Seit 2019 Trainerin & Beraterin bei Pöhl & Schottler

