



## Nutzen - der Schlüssel im Vertrieb

**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 abschluss sichere Gespräche zu entwickeln.

**Der Schwerpunkt** des Trainings ist die Sichtweise der Kunden auf die Leistungsfähigkeit der 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 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