



Nur der Nutzen beim Kunden zählt

wie Sie Ihre Verkaufschancen wesentlich erhöhen

Viele Verkäufer reduzieren ihre Verkaufschancen, indem sie ausschließlich über Produkteigenschaften und den Preis reden. Der Nutzen ist für den Kunden jedoch von höchster Bedeutung. Weiss der Kunde welchen Wert die Leistung bietet, so sind viele bereit einen höheren Preis zu bezahlen.

Vorteil für den Verkäufer: Gelingt es ihm den Nutzen zu vermitteln, und der Nutzen kann von Kunde zu Kunde variieren, hat er es nicht mehr nötig über den Preis zu verkaufen. Wer keinen Nutzen liefert, verkauft Rabatte.

Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Verkaufsgespräche geschickt führen und dabei den Kundennutzen individuell auf Ihren Gesprächspartner abstimmen und somit Ihre Verkaufschancen um ein Wesentliches erhöhen.

Ihr Nutzen

Sie gehen in Ihren Verkaufsgesprächen taktisch geschickt vor und

- kennen die Grundlagen, die im Zusammenhang mit dem Kundennutzen wichtig sind
- stellen den Mehrwert für den Kunden in den Mittelpunkt und nicht Rabatte
- setzen Ihre Preise leichter durch und steigern Ihren finanziellen Erfolg
- kommen zum Abschluss und gehen nicht ohne eine Vereinbarung aus dem Gespräch
- erhalten mehr Umsatz und sichern die Profitabilität Ihres Unternehmens

Themenschwerpunkte

- Wie entscheiden Kunden heute?
- Wie entscheidet der Einkäufer? Wie laufen die Prozesse im Buying Center?
- Der Nutzen macht den Unterschied.
- Phasen des Verkaufsprozesses: von der Vorbereitung über die Gesprächseröffnung, Nutzenargumentation bis hin zum Abschluss
- Nutzenargumentation und Präsentation des Nutzens im Verkaufsgespräch.
- Nutzenorientierte Verkaufsgespräche mit dem Kunden.
- Preise nutzenorientiert darlegen und verhandeln.
- Abschluss: Eine verbindliche Vereinbarung mit dem Gesprächspartner treffen.

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsingenieure, Kundenberater, Fachkräfte mit Vertriebsaufgaben aus allen Bereichen

Termine und Orte

13.02.2019 - Mettmann-Düsseldorf
18.11.2019 - Niedernhausen (FFM)

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Investition

€ 550,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. PTVT-10

Anmeldung

BXB Management der Wirtschaft GmbH
Farmstraße 16 - 18
64546 Mörfelden- Walldorf

Fax: 0 61 05 / 60 75
eMail: info@bxb.de
www.bxb.de

Nur der Nutzen beim Kunden zählt - wie Sie Ihre Verkaufschancen wesentlich erhöhen - PT-VT-10

Veranstaltungsort und Termine

13.02.2019 - Hotel Wyndham Garden, Peckhauser Str. 5. 40822 Mettmann-Düsseldorf
18.11.2019 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

Hotelreservierung

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich

an:

Name / Vorname / Position	Termin	Übernachtung vom Vortage an		
_____	_____	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
_____	_____	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
_____	_____	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
_____	_____	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine

Firma / Abteilung				

Name / Vorname				

Straße / Nr.		PLZ / Ort		
_____		_____		
Telefon / Durchwahl		Telefax		
_____		_____		
eMail				

Ort / Datum		Unterschrift		

Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH

Rücktrittsregelung

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.