

Modul 3: Nutzenpräsentation und (formelles) Präsentieren

½ bis 3 Tage

Damit Sie den Kunden überzeugen können, ist das Aufzeigen von Nutzenfaktoren für den Kunden unabdingbar. Eine Sonderform zur Darstellung von Lösungen oder Nutzen ist die Präsentation, welche den Kunden überzeugen soll anstatt zu überreden. Dafür ist es hilfreich, mögliche Motive der Entscheider anzusprechen und eine Orientierung zu haben, wie mit verschiedenen Teilnehmertypen umzugehen ist.

1. Präsentation des Nutzens
 - A) Reihenfolge der Nutzenargumente
 - B) Vorgehensweise bei der Nutzenpräsentation
2. Lösungen präsentieren
 - A) Grundbedingungen
 - B) Ziel einer Präsentation
 - C) Struktur und Elemente
 - D) Merkmale und Ihre Funktionen
 - I. Werkzeuge
 - a) Visualisierung
 - b) Illustration
 - c) Nutzen erörtern
 - d) Merkmale / Nutzen
 - II. Kaufsignale
 - III. Kaufmotive und Anzahl der Lösungen
 - IV. Differenzierung vom Wettbewerb
3. Planung einer (formellen) Präsentation
 - A) Vorteile der formellen Präsentation
 - B) Planungsgegenstände
 - C) Vorbereitende Maßnahmen
4. Präsentationstechniken
5. Teilnehmer-Typen

1 = ½ Tag

1 bis 5 = 2 Tage – soll besonders viel durch die Teilnehmer präsentiert werden: bis 3 Tage