

Modul 5: Bedarfsanalyse

½ bis 1 Tage

Wenn Sie etwas dem Kunden verkaufen wollen, müssen Sie seinen Bedarf kennen (entdecken oder wecken). Eine konkrete Vorgehensweise hilft Ihnen, diesen effizient zu finden und anschließend zu vergrößern, so dass der Bedarf dringlich für den Kunden wird. Hauptbestandteil dieser Phase sind Fragen des Verkäufers an den Kunden.

1. Bedürfnisse
 - A) Funktionsweise
 - I. Reduktion
 - II. Ausbau
 - B) Arten
 - I. Sachbezogen
 - II. Personenbezogen
2. Vorgehensweise
 - A) Bedarfsermittlung
 - I. Formen von Lücken bzw. Unterschiede bei der Bedarfsermittlung
 - a) undefinierte Lücken
 - b) Bedarf wecken
 - II. Ansätze zum Wecken von Bedarf
 - a) Allgemein
 - b) Ratschläge
 - c) Vergleichbare Kunden
 - d) Innovation
 - III. Erfolgsfaktoren der Bedarfsermittlung
 - a) Vorbereitung
 - b) Kunde soll Bedarf aussprechen
 - c) Hartnäckigkeit
 - d) Bedarfs-Kategorien
 - e) Bedarfs-Signale
 - f) Hochwertfragen
 - g) Trojaner, Tantalizer, Best Practise Fälle
 - B) Reflektion
 - I. Lücke erweitern
 - II. Schließen der Bedarfslücke
 - C) Lösungs-Optionen
 - I. Der Umgang mit „Lösungen“
 - II. Optionen anbieten
 - III. Gemeinsam Optionen bewerten
 - IV. Allgemeine Hinweise

½ Tag ohne Übung

1 Tag mit Übungen