Vom Produktverkauf zum Lösungsverkauf

Kunden kaufen Nutzen, Lösungen und Konzepte nicht Produkte

Das Seminar unterstützt die Entwicklung vom Produkt- zum Konzeptverkäufer. Wie bereite ich mich gezielt auf Kundentermine vor? Wie kann ich meinen Kunden herausfordern? Wie mache ich mich für meinen Kunden interessant? Wie führe ich ihn mit gezielten Fragen durch das Verkaufsgespräch? Welche Methoden kann ich einsetzen, um zu konkreten Vereinbarungen mit dem Kunden zu kommen?

Dieses vierstündige Seminar bietet Ihnen Unterstützung auf Ihrem Weg vom Produktverkäufer zum Lösungsverkäufer

Ingenieurbüro Holl
Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl
Inhaber
0721 68067333
0157 39700133
aholl@ingenieurbuero-holl.de
www.ingbuero-holl.de

Themen:

Potentialanalyse
SWOT Analyse
Lage-Ziele-Maßnahmen
- -Analyse des Kunden
- -Analyse der Kundenstruktur
- -Entscheidungswege
- -Ansprechpartner
- -Wettbewerbsvorteile
- -konkrete Vereinbarung

Der Solution Provider
Konzeptverkauf
White Paper Ansatz
(ohne Produkt zum Kunden)
Mehrwertverkauf
Vertikale Integration
Motive erkennen
Challenger Sale
Kosten-Nutzen Verhandlung
3-Phasen Modell der Verhandlung
Strategische Kundenentwicklung
Führen durch Fragen
Konkrete Vereinbarungen

Ziel:

Methoden aufzeigen, wie sich Produktverkäufer zu herausfordernden Lösungsverkäufern weiter entwickeln können.

Dauer: ca. 4 Stunden

Referent:
Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl

Schulungen, Consulting, Verhandlungsführung, Vertriebskonzepte