



Kundennutzen-Argumentation technischer Produkte für Werbung und Kommunikation

Werden Sie noch erfolgreicher in Werbung und Kommunikation durch treffsichere Zielgruppenansprache.

Sie haben technisches Verständnis. Mit den Produktspezialisten diskutieren Sie auf Augenhöhe. Sie können auch komplexe Sachverhalte in einfache Worte fassen. Doch erreichen Sie auch die Zielgruppe? Überzeugen die Verkaufsinformationen, die Sie von den Produktspezialisten bekommen immer ihre Zielgruppen? Wie unterscheiden Sie was Selbstverliebtheit der Produktspezialisten in sein Produkt ist und wo die echten Kundenvorteile liegen?

Werden Sie ein kritischer Zuhörer und helfen Sie den Produktspezialisten erfolgreiche Verkaufsargumente zu finden. Lernen Sie wie man Kundennutzen ermittelt und in eine treffende Argumentation umsetzt.

Lerninhalte:

- Ermittlung von Produktvorteilen
- Ermittlung von Kundengruppen und deren Anliegen
- Ermittlung von Kundenvorteilen
- Übung: Aktive Interviewtechnik anhand von Beispielen
- Übung: Ermittlung Produktvorteilen anhand von Alltagsgegenständen
- Übung: Ermittlung des Kundennutzens anhand von Produktbeispielen
- Erstellung von Kundennutzen-Argumentations-Ketten

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf: