



# Kundennutzen-Argumentation für Produktmanager

Gewinnen Sie, als erfolgreicher Produktmanager, neue Kunden durch die richtige Verkaufs-Argumentation.

Sie kennen Ihre Kunden und deren Bedürfnisse sehr genau. Sie treffen im direkten Kontakt mit Ihren Kunden den richtigen Ton und sind ein beliebter Ansprechpartner. Doch wie erreichen Sie größere Marktanteile? Wie gehen Sie auf potenzielle Kunden zu, die Sie noch nicht kennen? Wie sprechen Sie Kundengruppen an, die weder Ihr Unternehmen kennen noch Ihre Produkte? Welche Kernaussagen treffen Sie in Ihren Werbeanzeigen und Pressetexten?

Holen Sie Ihre Kunden mit Ihren Aussagen dort ab wo die Kundenvorteile liegen. Lernen Sie wie man den Kundennutzen ermittelt und in eine treffende Argumentation umsetzt.

## Lerninhalte:

- Ermittlung von Kundengruppen und deren Anliegen
- Ermittlung von Kundenvorteilen
- Umgang mit „me-too-Produkten“
- Betrachtung von Kommunikationsmitteln
- Übung: Ermittlung von Kunden-Anforderungen ausgewählter Zielgruppen
- Übung: Ermittlung des Kundennutzens anhand von Produktbeispielen
- Erstellung von Kundennutzen-Argumentations-Ketten

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf: