



Sales-Defense

Selbstverteidigung im Verkaufskampf



Die Reise des Verkäufers nach Jerusalem:

Setz Dich (gedanklich) auf den Stuhl Deines Kunden und frage Dich: „**Was habe ich davon?**“
Und dann beantworte die Frage, bevor er sie stellt. Das ist Nutzenargumentation!

Produktstärke – Brücke – Nutzen für den Kunden

Beispiele Nutzenbrücken:

- ...das bringt Ihnen...
- ...dies bedeutet für Sie...
- ...das erhöht ihr...
- ...es schützt vor...
- ...dies spart Ihnen...
- ...es verhindert...
- ...das sorgt für...
- ...es ermöglicht Ihnen...
- ...dies sichert Ihnen...
- ...das erleichtert Ihnen...
- ...es steigert Ihre...
- ...die senkt Ihre...
- ...dies maximiert Ihre...
- ...das festigt Ihre...
- ...es gewährt Ihnen...
- ...das stärkt...
-
-
-
-