

# Richtige Bedarfsanalyse für ein optimales Angebot

## Seminarziel

### Die Teilnehmer

- Können den Bedarf des Kunden zielgerichtet erfragen
- Erkennen die Motive und den Kundentyp
- Können die kurz-, mittel- und langfristigen Ziele des Kunden erfragen
- Ermitteln die Entscheidungswege und Entscheidungsträger
- Lernen, wie man den Bedarf beim Kunden wecken kann
- Können ein individuelles Angebot präsentieren
- Formulieren den Kundennutzen überzeugend
- Erkennen die eigene Wirkung in der Gesprächen und entwickeln diese weiter

## Inhalte

- Bedarfsanalyse (Bedarf erkennen, Bedarf wecken)
- Zielgerichtete, offene Fragen
- Aktiv zuhören und Hinterfragen
- Motive und Motivstruktur
- Angebotspräsentation
- Wirksam formulieren
- Vom Produktnutzen zum Kundennutzen
- Bedarfsgespräche aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmer



## Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

## Organisation

- Zielgruppe
  - Vertriebsmitarbeiter
- Dauer
  - 2 Tage