



**Andrea Eigel**  
Diplom-Ökonomin

## *Mehr Verkaufserfolg durch Kundenkenntnis – Verkaufsseminar*

Verkaufserfolg erfordert Fachkompetenz und guten Service. Entscheidend ist heute vor allem aber auch eine exzellente Menschenkenntnis. Kunden haben unterschiedliche Nutzensvorstellungen und Kommunikationsvorlieben. Nur wer diese erkennen und mit ihnen umgehen kann, macht auch tatsächlich ein gutes Geschäft.

### **Inhalte:**

- Das Herausstellungsmerkmal - warum soll sich der Kunde für mich entscheiden?
- Der kleine Unterschied - warum klappt nicht jede Verkaufsstrategie bei jedem Kundentyp?
- Statusbewusst, beziehungsorientiert, technikinteressiert - welche Kundentypen gibt es und wie kann ich sie erkennen?
- Die kundenorientierte Nutzenformulierung - was muss ich sagen, damit mein Kunde mich versteht?
- Die aktive Fragetechnik - wie erfahre ich, was der Kunde wirklich möchte und wonach er sich entscheidet?
- Das effektive Angebot - wie mache ich meinen Vorteil sichtbar?
- Die wirkungsvolle Nacharbeit - wie telefoniere ich gekonnt nach und wie gehe ich mit Einwänden um?
- Am Ziel - wie komme ich zum Abschluss?

**Die Inhalte sind genau zugeschnitten auf Handwerk und Mittelstand.  
Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer erhält griffige Tipps und  
Anleitungen, die direkt in den Betriebsalltag umgesetzt werden können.**

