

Arbeitsblatt zum Buch "Heiß auf Kaltakquise"

Argumentation aus Kundensicht

Wichtig ist nicht, was Sie bzw. Ihr Produkt kann – sondern was das für Ihren Kunden bedeutet. Oder einfach gesagt: Was er davon hat! Bedenken Sie bitte: gedacht ist noch nicht gesagt und gesagt ist noch nicht (vom Kunden) verstanden. Sie können auch erst dann einen wirklichen Nutzen kommunizieren, wenn Sie wissen (!), was dem Kunden wichtig ist. Andernfalls argumentieren Sie auf Basis eines vermuteten Bedarfs – was Fischen im Trüben gleichkommt. Damit es Ihnen künftig spielend leicht gelingt, Ihren Nutzen aus Kundensicht so zu verargumentieren, dass er sofort versteht, was er davon hat, nutzen Sie gerne dieses Arbeitsblatt. Zunächst finden Sie die Struktur in der Übersicht – im Anschluss dann die genaue Ausformulierung. Auf der folgenden Seite können Sie dann den Transfer für sich und Ihre Produkte ganz einfach umsetzen.

Beispiel: *Produkt: mein Kaltakquise-Training; wichtigstes Kriterium des Kunden sei, dass er mehr Umsatz durch kontinuierliche Kaltakquise seines Außendienstteams machen möchte und als Folge seine Geschäftsziele erreicht.*

Produkt / Merkmal	Vorteil	Nutzen
Training „Heiß auf Kaltakquise“ Innovative Akquise-Methoden Training anhand 1:1 Praxisfälle Trainer ist Kaltakquise-Experte, Vollblut-Vertriebler und Buchautor Top-Referenzen	Teilnehmer spüren schon im Training, dass die Techniken einfach funktionieren Sehr hoher Praxistransfer Erfolgsquoten werden steigen Lust auf Akquise	Kontinuierliche Kaltakquise Erreichen Ihrer Geschäftsziele

Dadurch, dass Ihr Trainer Experte für Kaltakquise ist, bekommen Sie neue, effektiv funktionierende Experten-Methoden vermittelt, die Ihre Außendienstler direkt anhand ihrer 1:1 Praxisfälle erarbeiten. Dadurch spüren sie schon im Training, dass es künftig leicht und erfolgreich funktionieren wird. Ihre Erfolgsquoten werden steigen und sie werden echte Lust auf Kaltakquise bekommen. Das heißt für Sie konkret: Ihr Außendienstteam wird aus eigener Motivation künftig kontinuierlich Kaltakquise betreiben, Ihr Umsatz steigt und Sie erreichen Ihre Geschäftsziele. Entspricht das dem, was Sie sich wünschen?

Arbeitsblatt zum Buch "Heiß auf Kaltakquise"

Argumentation aus Kundensicht

Und nun wenden Sie diese Struktur auf Ihre eigenen Produkte an. Am besten Sie vervielfältigen dieses Blatt und machen es gleich für mehrere Ihrer Produkte! Beachten Sie dabei bitte: ja, Sie können hier bereits (zu Übungs- bzw. Veranschaulichungszwecken) auch die Spalte „Nutzen“ ausfüllen – es wird ja vielfach Kunden geben, die spezielle und dennoch ähnliche Wünsche, Bedarfe und damit Nutzen von Ihnen haben. Dennoch gilt: einen echten Nutzen können Sie erst dann verargumentieren, wenn Sie wissen, was dem Kunden wichtig ist, welchen konkreten Bedarf er hat bzw. welche Entscheidungskriterien er anwendet. Und jetzt geht’s los:

Produkt / Merkmal	Vorteil	Nutzen

Dadurch, dass (+ Produkt/Merkmal & Vorteil)...

Das heißt für Sie konkret (+ Nutzen)...

Geschlossene Abschlussfrage: