

### **Detailbeschreibungen:**

**Seminartitel:** "Effiziente Wettbewerbsargumentation"

**Seminarnummer:** W02

### **Workshop**

#### **Ziel:**

Nutzenargumentation des eigenen Produkts erstellen  
Kaufentscheidung des Kunden beeinflussen

#### **Inhalte – eine Auswahl:**

- Produkt- und Nutzenargumentation für den Kunden
- Lenken der Kaufentscheidung durch Gesprächsführung
- Vertrauensbildung für das Produkt beim Entscheider
- Wettbewerberargumente zum Positiven wenden

#### **Methoden:**

- Erarbeiten der Produkt- und Nutzenargumentation anhand
- Verkaufsprospekten und Unterlagen der Wettbewerber
- Rollenspiele im Bereich der Wettbewerbsargumentation
- Argumentationsinhalte nochmals überprüfen

**Zielgruppe:** Verkaufspersonal Innen- und Außendienst

**Dauer:** 2 Tage