

---

## Workshop „Professionelle Bedarfsanalyse“

---

Die professionelle Bedarfsanalyse ist heute im Verkaufsprozess entscheidend. Dienstleistungen und Produkte werden in Zukunft immer vergleichbarer, Kunden in ihrem Kaufverhalten immer anspruchsvoller. Deshalb wird das Wecken und Analysieren des Kundenbedarfs weiter an Bedeutung für erfolgreiche Verkaufsabschlüsse gewinnen.

In diesem Workshop werden die zentralen Elemente der Bedarfsanalyse erarbeitet und eine individuelle Systematik der firmen-/produktspezifischen Bedarfsermittlung entwickelt.

Ihr Nutzen: Erfolgreiche Verkaufsgespräche durch:

- Wissen um den Bedarf des Kunden
- Zeitersparnis
- Harmonische Kundebeziehung
- Weniger Einwände vom Kunden
- Entdecken von zusätzlichen Verkaufschancen (up Selling/ cross Selling)

Zielgruppe: MitarbeiterInnen im Vertriebs-Innen- und Außendienst

Seminarziel: Die TeilnehmerInnen kennen die Bedeutung der Bedarfsanalyse und können diese im Verkaufsgespräch systematisch durchführen

Inhalt:

Wissen

- Welche Erfahrungen haben die Teilnehmer mit der Bedarfsanalyse?
- Die Bedeutung der Bedarfsanalyse für den eigenen Verkaufserfolg

Wollen

- Was hindert uns, eine systematische Bedarfsanalyse durch zu führen?

Können

- Welche Informationen sind für ein Angebot notwendig?
- Entwickeln einer eigenen Systematik der Bedarfsanalyse

Methoden: Gruppendynamische Interaktionen, praxisbezogene Fallbeispiele der Teilnehmer, Trainerfeedback

Gruppengröße: max. 10-12 Teilnehmer

Dauer: 1 Tag, 9:00 – 17:00 Uhr

---

Löser Consulting

Telefon 030/ 44 717 233

Telefax 030/ 44 717 234

Für Fragen und Informationen steht Ihnen gern zur Verfügung.

Oder im Internet unter: [www.bedarfsorientiertverkaufen.com](http://www.bedarfsorientiertverkaufen.com)