

Kursbeschreibung

CHV004

Vermarktung des Kundennutzens von (Produkt, System oder Dienstleistung)

Kursziel

Die Teilnehmenden lernen eine Argumentationstechnik kennen und wenden diese anhand eines konkreten Beispiels in Bezug auf ihren Kunden an.

Lernziele

Die Teilnehmenden:

- kennen den Kundennutzen und verstehen diesen als Schlüsselfaktor für den Verkaufserfolg
- verstehen mögliche Kundeneinwände
- sind fähig den Kundennutzen zu beweisen

Teilnehmende

Verkaufspersonal, Produktmanager und interessiertes technisches Personal von ABB Firmen

Voraussetzungen

Abschluss als Elektro- oder Maschineningenieur, Absolvierung einer technischen Fachhochschule oder entsprechende Ausbildung. Basiswissen über das betroffene Anwendungsgebiet wird vorausgesetzt. Besuch von relevanten Produkt/System/Dienstleistungskursen, des Kurses V002 und/oder Verkaufserfahrung werden empfohlen.

Inhalte

- Argumentationstechnik
- Technische Präsentation von Produkt/System/Dienstleistung
- Anwendung der Argumentationstechnik
- Diskussion des Kundennutzens, der Einwände und der Belege

Methoden

Vorträge, Präsentationen, Gruppenarbeit, Anwendungsübungen, Diskussionen (Workshop)

Dauer

0.5 Tage

ABB Schweiz AG
LC Business Processes & Personal Development
Bruggerstrasse 72
CH-5400 Baden
Tel. +41 58 589 32 25
Fax +41 58 585 28 00
E-Mail university@ch.abb.com

www.abb.ch/abbuniversity

Power and productivity
for a better world™

