

Erfolgreiche Produktvorführungen beim Kunden

Wie Sie als Spezialist mit Kundenorientierung und Fachwissen überzeugen.

Als Spezialist haben Sie ein hohes Maß an fachlichem Know-how. Sie kennen die Merkmale des Produkts im Detail und wissen um die Stärken in allen Anwendungsfeldern. Ihre Produktvorführungen werden zum Erfolg, wenn Sie die Bedürfnisse des Kunden klar erkennen und zeigen, wie Ihr Produkt diese erfüllen kann!

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihr Produkt, Ihr Unternehmen und sich selbst professionell präsentieren. Wir stellen Methoden vor, wie Sie die Wünsche und Motive von Kunden erkennen, und leiten daraus Wege der Kundenansprache ab. Wir trainieren professionelle Verkaufs- und Verhaltenstechniken, die eine praktische Produktvorführung zum Erfolg führen. Dabei stehen der Beziehungsaufbau zum Kunden und die Instrumente einer souveränen Gesprächsführung im Fokus. Im Seminar haben Sie Gelegenheit, den überzeugenden Auftritt beim Vorführtermin in Simulationsübungen zu proben.

Inhalte

- Professionelle Vorbereitung und Durchführung des Vorführtermins
- Erster Eindruck: Vorstellung, Begrüßung
- Optimierter und verkaufsfördernder Ablauf der Vorführung bis zum Verkaufsabschluss
- Frage- und Argumentationstechniken
- Erkennen von Verkaufssignalen, Wünschen und Motiven des Kunden
- Darstellung von USPs gegenüber Wettbewerbsprodukten
- Kreativität in der Lösungsfindung von Applikationen
- Umgang mit Widerständen, unrealistischen Vorstellungen und Vorurteilen des (schwierigen) Kunden
- Umgang mit „Patzern und Pannen“ bei der Präsentation
- Bereitstellung von Unterlagen, Mustern und Referenzteilen für den Kunden
- Letzter Eindruck: Was soll der Kunde nach der Vorführung denken und tun?
- Verabschiedung

Zielgruppe

Applikationsingenieure, Applikationstechniker, Anwendungstechniker, Verkäufer mit Aufgaben der Produktvorführung/-vorstellung, Produktmanager

Methoden

Praxisfälle, Rollenspiele, Arbeitspapiere, Leitfäden, Erfahrungsaustausch

Hinweise

Max. Teilnehmerzahl: 8 Personen
Dauer: 2 Tage

Aktuelle Termine und Preise entnehmen Sie bitte unserer Internetseite:

[Erfolgreiche Produktvorführungen beim Kunden](#)

Seminarkennziffer: E23

Ergänzende Seminare

Produktvorführung auf Messen (Inhouse-Seminar auf Anfrage)
Produktschulung bei Kunden (Inhouse-Seminar auf Anfrage)