

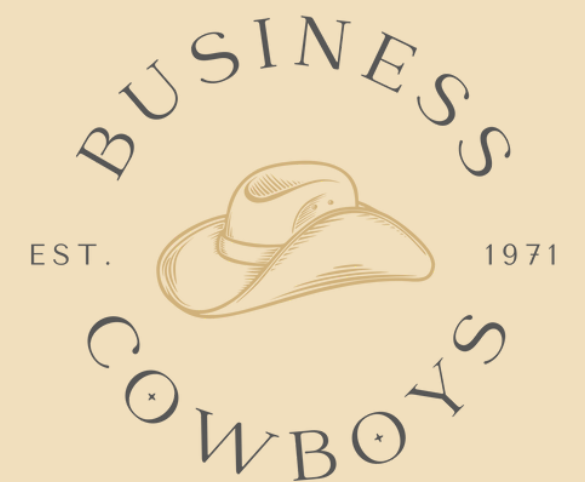
9 Wochen Mentoring

Kunden überzeugen



# SPICKZETTEL

NUTZEN ARGUMENTIEREN



# WORUM GEHT`S?

Die wichtigste Eigenschaft um an einen Auftrag zu kommen ist, den Ansprechpartner zu **überzeugen**



# WICHTIG DABEI

Je nach Ansprechpartner, wirken andere Argumente überzeugend.

Der wichtigste Merksatz dabei ist:

**Kommuniziere für den Nutzer  
argumentiere für den Entscheider**



# DER NUTZER:

Für den Nutzer deines Angebotes ist es wichtig, dass es ihm die Arbeit erleichtert, ein Problem löst, eine Abkürzung zeigt, ungeliebte Arbeiten vermeidet etc.



# DER ENTSCHEIDER:

Die Argumentation für den Entscheider sieht etwas anders aus. Dieser will Geld sparen, Risiko minimieren, den Ertrag erhöhen, seine Investition sichern etc.



**TIME FOR FACTS**

# ETWAS RHETORIK

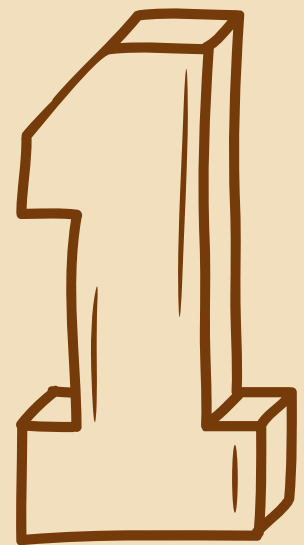
Um mit beiden, dem Anwender und dem Entscheider, einfach und wirkungsvoll zu kommunizieren, kann man sich rhetorisch eines ganz einfachen 3-Schritte Systems bedienen



Success Steps



# DIE 3 SCHRITTE



Merkmale



Überleitung



Vorteil/Nutzen

# MACH ES!

Merkmal	Überleitung	Vorteil/Nutzen



# WICHTIG!

Denke immer daran, auch  
Selbstverständlichkeiten zu kommunizieren!

