

## IM ÜBERBLICK

Kund:innen werden von vier wichtigen Kaufmotiven zum Kaufen inspiriert. Welche hilfreichen Formulierungen können Sie nutzen, um diese Motive anzusprechen?



## 1. Kaufmotive erkennen

## VIDEO LECTURE



## ÜBUNG 1

## Finden Sie das wesentliche Motiv heraus

Entwickeln Sie bei zwei folgenden Formulierungen, um welchen Vorteil es sich handelt. Ziehen Sie jede Karte mehrmals (bis 5) auf das entsprechende Motiv.

5/10 Cards Correct



## E-Learning

# Nutzen argumentieren

Der Nutzen hängt nicht vom Produkt ab, sondern von der:dem Nutzer:in. Weil die Kenntnis über das Kaufmotiv grundlegend für die Nutzenargumentation ist, werden in dem E-Learning „Nutzen argumentieren“ die vier wichtigsten Kaufabsichten – Sicherheit, Anerkennung, Profit und Komfort – deren Erkennung und angemessene Reaktion vorgestellt. Darauf aufbauend lernen die Teilnehmer:innen die Fünf-Stufen-Technik der Nutzenargumentation kennen. Realistische Beispiele zeigen, wie eine individuelle Nutzenargumentation aussehen kann.

Teilnehmer:innenkreis:  
Für alle Mitarbeiter:innen im Vertriebsaußendienst, Inside Sale und des Key Account Managements

Lerndauer: **ca. 1 Stunde**

Sprachen:

## Lernziele

- ✓ Produktmerkmale und Kundennutzen unterscheiden können
- ✓ Die wichtigsten Kaufmotive kennen und erkennen
- ✓ Die „5 Stufen der Nutzenargumentation“ beherrschen
- ✓ Recherche-Tools einsetzen
- ✓ Die Grundregeln für den richtigen Auftritt vor Kund:innen beherrschen

## Inhalte

- Kaufmotive erkennen
- Die Fünf-Stufen-Technik
- Beispiele zur Fünf-Stufen-Technik

**Infos im Web**[www.haufe-akademie.de/el](http://www.haufe-akademie.de/el)**Lassen Sie sich beraten**Tel. +49 761 595339-10 • [digitales-lernen@haufe-akademie.de](mailto:digitales-lernen@haufe-akademie.de)