



## Informationen zum VENDO Workshop Wertbasiertes Verkaufen

**„Value Selling“**

RAISCH-Team

## **Der VENDO Workshop-Baustein - Wertbasiertes Verkaufen -**

### ***„Value Selling“***

#### **Wert ist das, was der Kunde dem Produkt und Ihrer Beratungsleistung subjektiv zuweist.**

Erfolgreiches Verkaufen ist wie Hochleistungssport. Nur wer kontinuierlich und immer wieder trainiert, wird im Wettbewerb bestehen können und die Konkurrenz hinter sich lassen.

Eine besondere Situation im Verkauf ist die Preisverhandlung. Viele Verkäufer empfinden diesen Moment als kritisch. Einer Studie zufolge wurde der Preis eines Produktes und Dienstleistung von Einkäufern auf einer ansteigenden Skala der Wichtigkeit von 0 – 10 mit 7,2 bewertet, die Verkäufer hingegen bewerteten den Preis mit 8,3. Damit wird deutlich, dass so mancher Verkäufer den Preis als Kaufkriterium überschätzt und andere Kriterien des MehrWert wie beispielsweise ihre eigene Beratungsleistung hingegen unterschätzen.

Zudem macht die Studie aber auch deutlich, dass die Verkäufer selbst Schwierigkeiten haben, den MehrWert ihres Produktes richtig zu erfassen und in ihre Argumentation einfließen zu lassen. Was ist nun eigentlich der MehrWert im Verkauf? Wie kann man MehrWert plausibel und nachvollziehbar mit dem Kunden gemeinsam ableiten und errechnen? Wie demonstriert man diesen MehrWert im Preisgespräch? Viele Fragen auf die der VENDO-Workshop Antworten liefert und mit praktischen Fallbeispielen das Konzept des „wertbasierten Verkaufens“ im B2B Geschäft vermittelt.

***...denn Wert ist was der Kunde für wertvoll hält.***

Das sind die Themenschwerpunkte:

- Der Verkauf – Worauf kommt es an?
- Menschenkenntnis auf einen Blick
- Wert und Wertvoll
- Die Kundenbilanz
- „MehrWert“ für den Kunden
- Die Mehrwert-Präsentation
- Von Preis und Leistung I
- Die Geschichte vom „Cherry-Picking“
- Praxisbeispiele und Übungen mit und ohne Kamera



Gerne beantworten wir Ihnen weitere Fragen zu Inhalten, Methodik und zur Ablauforganisation und unterbreiten Ihnen Ihr persönliches und detailliertes Workshop-Angebot.

Anne-Rose Raisch  
RAISCH-Team  
Tel. +49 (7157) 5 38 40 - 0  
[Anne-Rose.Raisch@raischteam.de](mailto:Anne-Rose.Raisch@raischteam.de)