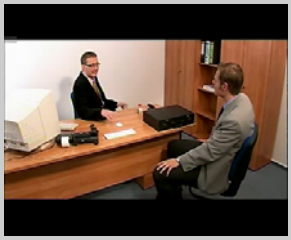
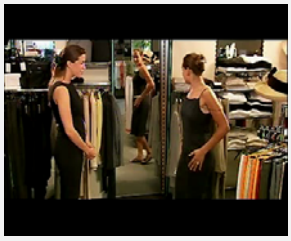
VideoTool Nutzenorientierung – Grundlagen für den Verkauf:

Die fünf Fallbeispiele mit insgesamt 10 Video-Spielszenen verdeutlichen wichtige Aspekte rund um das Thema Verkauf. Anhand der Videos samt Begleitmaterialien wie Checklisten, Handouts und Übungen wird das Wissen zum jeweiligen Teilbereich erarbeitet, vermittelt, angewandt und ggf. vertieft.

Titel	Beschreibung	Video-Nr.	Laufzeit
Warum Kunden kaufen	Die kurzen Videoclips zeigen verschiedene Kaufsituationen bzw. Kaufmotivationen. Sie können die Videoclips zu Beginn des Seminars zeigen, um den Teilnehmern Anregungsbeispiele zu liefern.	Video_1	00:03:43 Gesamtspielzeit: 00:03:43
Techniken der Bedarfsanalyse 	Die Fallbeispiele können als Ausgangspunkt zu diesem Kapitel eingesetzt werden. Das erste Video zeigt ein negatives Beispiel für ein Kundengespräch. Das zweite die positive Variante dazu. Ein Erarbeiten der gezeigten negativen Aspekte zwischen den beiden Videoeinspielungen bietet sich an.	Video_2 Video_3	00:00:38 00:02:06 Gesamtspielzeit: 00:02:44

Techniken der Angebotserstellung	Die Fallbeispiele können als Ausgangspunkt zu diesem Kapitel eingesetzt werden. Das erste Video zeigt ein negatives Beispiel eines Kundengesprächs, welches sach- und produktorientiert ist und für den Kunden damit kaum verständlich. Das zweite Video zeigt die positive Variante dazu. Das Erarbeiten der gezeigten negativen Aspekte zwischen den beiden Videoeinspielungen bietet sich an. Im dritten Video sind verschiedene Verkaufsgespräche zu ein und demselben Produkt dargestellt, mit unterschiedlichem Kundennutzen.	Video_4 Video_5 Video_6	00:00:42 00:01:20 00:00:50 Gesamtspielzeit: 00:02:52
Das „richtige“ Kaufmotiv ansprechen 	Die in den Videos angebotenen Fallbeispiele zeigen eine Verkaufssituation, in der a) zwar Kundennutzen, aber die falsche Motivation der Kundin angesprochen wird und b) die Verkäuferin mit ihrer Nutzenargumentation die schwach geäußerten Bedürfnisse der Kundin erkannt hat und den Wünschen der Kundin dadurch gerecht werden kann. Die Fallbeispiele bieten sich an, nacheinander präsentiert zu werden, um dann die Unterschiede mit den Teilnehmern herauszuarbeiten.	Video_7 Video_8	00:00:44 00:00:55 Gesamtspielzeit: 00:01:39

Angebote auf Kundenwünsche zuschneiden	Die Fallbeispiele zeigen eine Verkaufssituation mit negativem Standardlösungsangebot und einer positiven, individuellen Lösungsanbietung. Zeigen Sie Ihren Teilnehmern die Videodarbietungen nacheinander. Arbeiten Sie zwischen den Darbietungen die negativen Aspekte des ersten Beitrags heraus, die positiven Aspekte des zweiten Beitrags im Anschluss an das zweite Video.	Video_9 Video_10	00:00:58 00:01:20 Gesamtspielzeit: 00:02:18