

Weil-Konzept

Übung 1

Bei diesem Sprachmuster soll der Nutzen hervorgehoben werden. Die Argumentationskette zeigt Ihnen, wo man dieses Sprachmuster im Verkaufsprozess einsetzen kann.

Wenn Sie so eine Argumentationskette in Ihrer Angebotsphase nutzen, werden Sie Ihre Verkaufsergebnisse steigern.

Bauen Sie nach folgendem Muster Ihre Argumentationskette auf.

Produktstärke:

... darunter verstehen wir...

Erklärung:

Logischer Nutzen:

... das steigert Ihren Umsatz...

...

... und außerdem ...

Emotionaler Nutzen:

... weil ...

Beweis:

Weil-Konzept

Übung 2

Formulieren Sie jetzt noch fünf weitere Beispielsätze mit einer der folgenden Brückenformulierungen:

... das steigert Ihren Umsatz... | ...das sichert Ihre Wettbewerbsfähigkeit ... | ... das spart Ihnen Ressourcen ... | ... das spart Ihnen Zeit und reduziert Ihre Investitionen ... | ... das sichert Ihre Marktposition ... | ... führt bei Ihnen zu ... | ... senkt Ihre ... | ... vermindert Ihre ... | ... leistet für Sie ... | ... minimiert Ihre ... | ... bringt Ihnen ... | ... erhöht Ihre ... | ... vereinfacht bei Ihnen / Ihre ... | ... steigert Ihre ... | ... spart Ihnen ... | ... sichert Ihnen ... | ... maximiert Ihr(en) ... | ... bedeutet für Sie ... | ... optimiert Ihre ... | ... sorgt bei Ihnen für... | ... fördert Ihre ... | ... entspannt Ihre ... | ... belebt Ihre ... | ... schenkt Ihnen ... | ... schützt Sie vor ... | ... erspart Ihnen ... | ... verhindert bei Ihnen ... | ... ermöglicht Ihnen | ... erleichtert Ihnen | ... maximiert Ihre ... | ... festigt Ihre ... | ... gewährt Ihnen ...

1.) Vorteil:

.... bedeutet für Sie ...

2.) Vorteil:

...Brückenformulierung...

ÜBUNGEN

Weil-Konzept

3.) Vorteil:

...Brückenformulierung...

4.) Vorteil:

...Brückenformulierung...

5.) Vorteil:

...Brückenformulierung...
