



## STRUCTOGRAM® MODUL 3: SCHLÜSSEL ZUM KUNDEN

### **Wer auf die individuellen Bedürfnisse anderer Menschen eingeht, ist erfolgreicher.**

Im STRUCTOGRAM® Modul 3 lernen Sie die individuellen Grund- und Kaufmotive und die damit verbundenen speziellen Bedürfnisse der verschiedenen Biostrukturen kennen.

Erfolgreiche Verkäufer werden das gleiche Produkt, die gleiche Dienstleistung an verschiedene Kunden auf unterschiedliche Weise verkaufen – durch Verhalten (Beziehungs- und Handlungsebene) sowie durch Argumentation (Sachebene).

Dabei werden Sie durch STRUCTOGRAM® und TRIOGRAM® als „Ordnungsprinzipien“ unterstützt, um die Verschiedenartigkeit Ihrer Kunden bewusst und nachvollziehbar zu machen. Ihr Ziel ist es, dem Kunden durch ein maßgeschneidertes Angebot einen größtmöglichen Nutzen zu bieten.

### **Produkte und Dienstleistungen erfolgreich verkaufen!**

Mit STRUCTOGRAM® und TRIOGRAM® verstehen Sie besser, wie Ihre Kunden wirklich „ticken“ und können sich deshalb besser in die Gedanken- und Gefühlswelt Ihrer Kunden versetzen, um so Ihr Angebot passend auf die oft unausgesprochenen Motive und Wünsche Ihrer Kunden auszurichten und damit auch an „schwierige“ Kunden einfach besser verkaufen.

Behandeln Sie mit Hilfe von STRUCTOGRAM® und TRIOGRAM® Kunden so, wie sie behandelt werden wollen. Vertiefen Sie biologische Rahmenbedingungen für das Verhalten Ihrer Kunden.

**WIR KÖNNEN NICHT ALLES SEIN, WAS WIR MÖCHTEN. WIR KÖNNEN ABER ALL' DAS WERDEN, WAS UNS MÖGLICH IST.**  
– DR. DEAN HAMER (GENETIKER)



## Seminarziele - STRUCTOGRAM® Modul 3

Im STRUCTOGRAM® Modul 3 lernen Sie die wichtigsten Motive der unterschiedlichen Biostrukturen kennen. Mitarbeiter aus Verkauf und Vertrieb erfahren mehr über die passenden Argumente und Kommunikationsstrategien für die Produkte oder Dienstleistungen ihres Unternehmens.

Vertriebsprofis verkaufen deshalb das gleiche Produkt, die gleiche Dienstleistung an verschiedene Kunden auf unterschiedliche Art und Weise und wirken dabei einfach authentisch und überzeugend. Besonders bei austauschbaren Produkten und Dienstleistungen entsteht dadurch ein erlebbarer Unterschied.

Sie lernen durch dieses Training schnell und einfach auf die unterschiedlichen Typen Ihrer Kunden zu reagieren und kommunikativ so zu arbeiten, dass Ihr Gegenüber typgerechte Informationen und Argumente erhält. Sie erzielen damit mehr Verkaufserfolge und eine nach Kundenbindung.

**Tipp:** Sie sind kein klassischer Verkäufer, aber müssen intern immer mal wieder Projekte präsentieren, Budgets für Ihre Ideen aushandeln oder Konzepte durchsetzen? Dann nehmen Sie auch an diesem Seminar teil und profitieren Sie in Ihrem Umfeld von einer typgerechten und positiven Kommunikation.



## SCHLÜSSEL ZUM KUNDEN

### Das lernen Sie in diesem Seminar

- » Wie Kunden heute entscheiden und kaufen
- » Wie ein kundenspezifischer Kaufprozess funktioniert
- » Welche individuellen Herausforderungen und Lösungsmöglichkeiten existieren
- » Wie kundenorientierte Gesprächsführung abläuft
- » Die Signalwirkung von Produkten und Dienstleistungen
- » Beispiele aus und für den Alltag
- » Die Rolle der Sprache als zentrales Element

### Unterlagen:

- » Zum Seminar erhalten Sie das Lehrmittel „Schlüssel zum Kunden“

### Dauer:

- » 1 Tag

### Voraussetzungen:

- » Die Teilnahme am STRUCTOGRAM® Modul 1 und 2

