

FOKUS AUF
ABSCHLUSS
IN
DER
GENO-BANK-
BERATUNG
MIT DEM BWS

Vom Produkt zum
Kundenergebnis-
schnell und effizient!



Vertriebswerkstatt Zukunft
Kundenorientierung umsetzen

Beraten-Konzipieren-Erstellen-Trinieren

Die Vertriebswerkstatt Zukunft® ist ein Angebot der brainjack® GmbH
Vertreten durch: GFG Ingo Edgar Christ Ehinger-Tor-Strasse 1 | D-88400 Biberach an der RiB, Tel: +49
(0)7351 8099900 | Mail: office@vertriebswerkstattzukunft.de

VOM PRODUKT ZUM
KUNDENERGEBNIS:

VORTEILS-LOGIK
BEIM KUNDEN
ERZEUGEN,
OPTIMIERUNG IM
BESTAND
ERZIELEN

SICHERER PRODUKTVERKAUF DURCH KLARE PRODUKTVORTEILS-LOGIK

Den Verkauf beschleunigen – mit Vorteilslogik statt Überzeugungsarbeit

Die **Produktvorteils-Logik** gewinnt durch klare Entscheidungsbilder. Die Beratung setzt deshalb direkt am Produktnutzen (Produktlogik) an bildet die Vorteile in der Kundensituation ab: identifizieren von finanziellen, operativen und risikobezogenen Verbesserungen und Transfer in sofort eintretenden Kundennutzen.

Beratungsvorteil: schneller Fokus im Gespräch, reduzierte Argumentationsschleifen, klare Produktzuordnung statt Vergleichsdiskussionen

Produktvorteils-Logik klar benennen – Produkte schneller platzieren

Kunden entscheiden schneller, wenn das Ziel eindeutig ist: Liquidität stabilisieren, Zahlungsfähigkeit sichern, Wachstum sichern, Vermögen strukturieren. Der fachliche Kompetenzbeweis priorisiert in der Beratung klare Zielbilder und schafft Orientierung. Das Gespräch wird vorteilsfokussiert, das Produkt logisch abschlussfähig.

Beratungsvorteil: kürzere Entscheidungswege, weniger Preisverhandlungen, höhere Termin- und Abschlussquote

Produktvorteil klären – Produkt einsetzen – Nutzung absichern – Anschlussgeschäft identifizieren

Der Fokus liegt nicht auf zusätzlicher Beratung, sondern auf **starken Anlässen**, die Abschlüsse sichern.

Beratungsvorteil: konkretere Gesprächsanlässe, strukturierte Anschlussabschlüsse, planbare Entwicklung im Bestand

FAZIT

Schneller Produktverkauf entsteht dort, wo Entscheidungen leichtfallen. Die Produktvorteils-Logik liefert genau diese Entscheidungsgrundlage – präzise, verständlich und verkaufsnah.

DAS ANGEBOT DER VERTRIEBSWERKSTATT ZUKUNFT®

Workshops für Führungskräfte im Vertrieb

Praxis-Workshops, Praxis-Trainings und TOJ für Beratende / Verkaufende

[Ihr Ansprechpartner: Manfred Kuhn](#)

Management Partner der Vertriebswerkstatt Zukunft®

E-Mail: manfred.kuhn@vertriebswerkstattzukunft.de | Tel: 0173 8335096

