



Verkaufstraining

Preistypen in der Banken-
und Versicherungsbranche

Kundensegmentierung nach Preistypen schafft preiseffiziente Verkaufsabschlüsse!

Ausgangssituation und Zielsetzung: Preistypen in der Banken- und Versicherungsbranche

Ihr Mehrwert

Ausgangslage

Eine Segmentierung der Kunden nach Preistypen ist die effizienteste Form der Kundensegmentierung, da gleichzeitig Preise optimiert und Abschlüsse erhöht werden können

Jede Branche hat bis zu 5 unterschiedliche Käufertypen

Die Verteilung in % für den Gesamtmarkt, die eigenen Kunden und den wichtigsten Konkurrenten ergibt eine Studie von Interconnection

Jeder Käufertyp hat ein eigenes Käuferverhalten in Bezug auf Preis, Produktwahrnehmung, Abschlusstrategie etc.



Trainingsinhalt

In einem ersten Schritt soll ein Bewusstsein über das Vorhandensein unterschiedlicher Typen auf Kunden und Verkäuferseite geschaffen werden, sowie ganz allgemein die Bedeutung von emotionalen und psychologischen Faktoren im Verkauf

In einem zweiten Schritt, werden die Vertriebsmitarbeiter darauf geschult unterschiedliche Kundentypen differenziert zu behandeln und dafür Argumente zu erarbeiten

In einem weiteren Schritt werden reale Verkaufssituationen durch Rollenspiele erarbeitet und durch Feedbacks optimiert

Drehbuchentwicklung für alle Punkte des Verkaufsgesprächs

Trainingsaufbau

Rabattjäger	Anlasskäufer	Risikomeider	Markenkäufer	Hochpreisaffine
Nur der Preis zählt	Stillt rasch einen Bedarf	Sucht Sicherheit und Fairness	Vertraut einer Marke	Gibt mehr aus als geplant
				

Argumente pro Preistyp

				
Kaufargumente	Timing	Preise	Einwände	Abschluss

In 3 Schritten zum Verkaufsprofi auf Basis der Preistypen in der Banken- und Versicherungsbranche

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Ablauf

Verständnis und Identifikation

1

- Einführung in die Verhaltenspsychologie im Verkauf
- Ausarbeitung von Preistypen bei Kunden

Lernen des Handwerks

2

- Detaillierte Erarbeitung von Argumentationen für fünf unterschiedliche Preistypen

Umsetzung in die Praxis

3

- Umsetzungstraining der Drehbücher anhand von Praxisfallbeispielen bis zur unbewussten Kompetenz, Transferaufgaben für die Praxis

Der Investitionsplan rund um Ihr Verkaufstraining: Preistypen der Banken- und Versicherungsbranche

Kosten, Zeitplan und unser USP

Übersicht

Projektschritt		Dauer	Unser USP
1	Workshop*	1,5 Tage	Wir basieren unsere Trainingsmethoden auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie als auch der Psychologie und entwickeln darauf basierend praxisrelevante Methoden als auch branchen- und praxisspezifische Schulungen. Als Branchenanalysten kennen wir die Herausforderungen der einzelnen Branchen sehr gut und legen bei der Konzeption und Entwicklung unserer Trainings besonderen Wert auf eine branchenspezifische Schulung.
2	Drehbuch & Abschluss	2 - 5 Tage	
3	Training & Umsetzung		
*optional und auch allein buchbar			

Kosten	Über Interconnection
Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und für Sie die optimale Kosten/Nutzen-Relation aufweist.	Interconnection ist eines der führenden Institute für Vertriebsschulungen im B2B Bereich und garantiert mit seiner Verkaufsstrategie, welche sich aus der Kombination von Verkaufsanalyse, -Verhalten und -Management besteht, rasche Umsetzungserfolge.

Für Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!

Interconnection Consulting
Dostojevského Rad 11, SK - 81109 Bratislava

Mag. Panorea Kaskani- Programmentwicklung
Tel: +43 1 5854623 - 57
kaskani@interconnectionconsulting.com

Mag. Andreas Erdpresser- Managing Director
Tel: +43 1 375 00 15 -10
erdpresser@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com



we show you the way