

Agenda –Vorschlag

Kundenmanagement – Modul 2: Positionierung durch Alleinstellungsmerkmale

Zeit	Thema	Verantwortlicher
09.00 – 09.10	Begrüßung, Erwartungen, Tagesablauf	Trainer/in
09.10 – 10.40	Block 1: Bedeutung des USP für den Geschäftserfolg <ul style="list-style-type: none"> • Was ist ein USP? <ul style="list-style-type: none"> ○ TN erarbeiten in Gruppen Definition ○ Herausarbeiten der einzelnen Komponenten eines USP 	Trainer/in, Gruppenarbeit
10.40 – 10.55	Kaffeepause	
10.55 – 12.30	Fortsetzung Block 1: Bedeutung des USP für den Geschäftserfolg <ul style="list-style-type: none"> • Wie Differenzierung erreicht werden kann • Notwendigkeit von Positionierung am Markt 	Trainer/in, Plenum, Gruppenarbeit
12.30 – 13.30	Mittagspause	
14.00 – 15.30	Block 2: Alleinstellungsmerkmale identifizieren <ul style="list-style-type: none"> • Der Weg zur erfolgreichen Positionierung • Querdenken durch Kreativitätstechniken <ul style="list-style-type: none"> ○ TN arbeiten in Gruppen, anschließend Vorstellung im Plenum 	Trainer/in, Gruppenarbeit
15.00 – 15.15	Kaffeepause	
15.15 – 16.45	Block 3: USP's im Kundenkontakt nutzen <ul style="list-style-type: none"> • Einsatz des USP im Kontaktmanagement • USP's in der Bedarfsermittlung nutzen • Kundenpräsentationen erfolgreich aufbauen <ul style="list-style-type: none"> ○ TN erarbeiten in Gruppen ihre eigene 	Trainer/in, Gruppenarbeit

Zeit	Thema	Verantwortlicher
	<p>Präsentation</p> <ul style="list-style-type: none">• Dank starker USP-Argumente Verhandlungen erfolgreich führen	
16.45 – 17.15	Zusammenfassung, Fragen, Verabschiedung	Trainer/in