

# NUTBASER® WORKSHOP

## IHRE UNIQUES UND STÄRKEN

Die passende Lösung oder der perfekte Draht zum Kunden – beides sind wichtige Grundlagen für einen erfolgreichen Abschluss. In vielen Kaufsituationen reicht das nicht aus. Sobald der Kunde mehrere Entscheidungsmöglichkeiten hat, muss er sich klar werden, welches die für ihn beste Wahl sein wird. Also insbesondere die Antwort auf die Frage: **Warum Sie?**

Überraschender Weise kommt die Antwort darauf häufig nicht allzu professionell. Nicht selten geben fünf Vertriebsmitarbeiter eines Teams fünf unterschiedliche Antworten dazu. Dabei kommt es gerade jetzt darauf an, sich optimal zu positionieren.

Der Schlüssel zu einer positiv wirksamen Differenzierung liegt – neben Ihren tatsächlichen Stärken – in der Vorbereitung, der gezielten Projektion und der richtigen Präsentation.

Welche Uniques und welche Stärken machen Sie aus? Auf welche Entscheider projizieren Sie welche Stärken und erzeugen daraus Mehr-Nutzen. Das ist übrigens nicht nur ein USP sondern ganz gezielt auch ein ESP.

Genau das sammeln und ordnen Sie mit uns in diesem Workshop, um beim nächsten konkreten Projekt die richtigen Pfeile aus dem Köcher zu holen.

*Keiner ist wie Du – und genau das ist Deine Stärke.*

### INHALTE

Gemeinsam erarbeiten wir Ihre Uniques (Alleinstellungsmerkmale) und Stärken

- Kreativprozess zur Sammlung von Uniques und Stärken
- Härtung der Argumentation durch interne und externe Sicht
- Nutzenorientierte Zuordnung
- Möglichkeiten der Messbarkeit
- Herausarbeiten von »Mehr-Nutzen«
- Projektionsmodell für persönliche und emotionale Faktoren
- Visualisierung und Dokumentation der Ergebnisse für die tägliche Nutzung

### TOOL

... auch hier mit einem praktischen **Tool**:

- Sie erhalten ein parametrisierbares Excel-Tool
- Kategorisierung der Uniques & Stärken nach Lösungsszenarien, Entscheider-Rollen und -Typen.

### ZIELGRUPPE

Vertriebsleitung und Mitarbeitende  
(ggf. aus verschiedenen Bereichen)

### DAS HABEN SIE DAVON

Ihre Sammlung ist ein Werkzeugkasten für die Praxis der und damit die Basis für:

- Steigerung der Abschlussquote
- Zeiteffizienz bei Ihrer Positionierung insbesondere auf höheren Entscheidungsebenen
- Sicherheit und Grundlage für gutes Story-Telling
- Und nicht zuletzt: motivierte und stolze Mitarbeitende

### ECKDATEN

Dauer	1 Tag
Teilnehmende	4-5

### KONTAKT

NUTBASER GmbH  
+49 7524 9788-610  
[nutbaser.com](http://nutbaser.com)  
[info@nutbaser.de](mailto:info@nutbaser.de)

