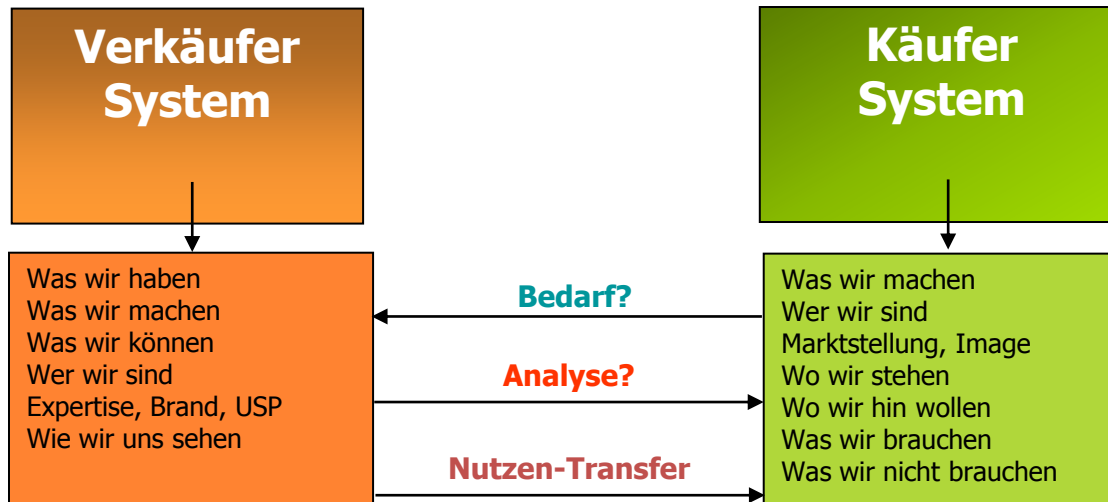


Ein Ausflug ins systemische Denken!



Verkäufer - Beeinflussende Faktoren

Einkäufer - Beeinflussende Faktoren

<p><u>Unternehmen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Berichtswesen • Führung • Ausbildung • Kostenprobleme • Margenprobleme • Regeln 	<p><u>Persönliche Merkmale</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsorganisation • Selbstmanagement • Zeitmanagement • Begeisterungsfähigkeit • Motivation • Einstellung • Kompetenzen 	<p><u>Verkäufer - Tools</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Fragetechnik • Einwandbehandlung • Nutzenargumentation • Abschlusstechnik • Verhandlungsführung 		<p><u>Einkäufer-Tools</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Gesprächsführung • Fragetechnik • Einkäufertricks • Verhandlungstechnik 	<p><u>Persönliche Merkmale</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Persönlichkeitsstruktur • ... • ... • ... 	<p><u>Unternehmen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kaufbeeinflusser • Regeln, Normen • Kultur • Wettbewerbsdruck • Kostenprobleme • Preisdruck
---	---	--	--	---	--	--

Verkaufsprozess = Konfliktsituation

- Zwischen Arbeitgeber-Verkäufer-Kunden
- Schwankend zwischen Beziehungsaufbau und dem Erreichen von Verkaufszielen



Kaufprozess = Konfliktsituation

- Bedarfs-Konflikt
- Angebots-Konflikt
- Abschluss-Konflikt