

Arbeitsblatt

Was ist ein Angebot, wenn wir dieses aus der Kundenperspektive betrachten?

Oft wird ein Angebot geschrieben, ohne dass wir uns vorher darüber Gedanken gemacht haben, warum Kunden das Angebot benötigen und was dieses Angebot für sie bedeutet oder bewirkt. Einfach betrachtet handelt es sich bei jedem Angebot um die Suche nach einer Lösung oder Veränderung. Es soll also zum Beispiel ein bestimmtes Problem gelöst, bzw. ein konkretes Bedürfnisses befriedigt werden.

So oder so, in beiden Fällen geht es auf die eine oder andere Art und Weise um einen Prozess der Veränderung - und jede Veränderung durchläuft normalerweise mehrere Phasen. Natürlich sind diese Phasen abhängig davon, um was es konkret geht und von welcher Seite aus der Initialimpuls für das Angebot kommt. Dennoch solltest Du Dich zuerst mit den einzelnen Phasen beschäftigen und überlegen, wie Du mit diesen umgehst.

Die vier Phasen der Veränderung

Die Phasen der Veränderung sind ...

1. Ablehnen ... 2. Widerstand ... 3. Entdecken ... 4. Umsetzen.

Zu 1.) Welche Ablehnung könnte Dein Kunde formulieren und wie begegnest Du diesen?

Zu 2.) Welche Widerstände, Einwände und Vorwände könnten Deine Kunden haben, und wie entkräftest Du diese?

Zu 3.) Was können Deine Kunden bei Deinem Angebot entdecken und wie veränderst oder bereicherst Du das Leben Deiner Kunden?

Zu 4.) Wie kannst du es Interessenten leicht machen, damit aus ihnen Kunden werden?

Fazit

Jedes Angebot, jede Leistung und jedes Produkt verändert Deine Kunden, indem ein vielleicht drängendes Problem gelöst wird, bzw. Deine Kunden erleben eine Veränderung ihres aktuellen Zustandes, weil ein bestimmtes Bedürfnis befriedigt wurde. Doch jedes Angebot und jede Veränderung bringt meist auch weitere Themen mit sich.

Überlege Dir also sehr genau, was Dein Angebot bei Deinen Kunden bewirkt und überlege Dir auch, wie Du die einzelnen Phasen der Veränderung so aufgreifst, dass Du selbst Deine Chancen auf einen Abschluss verbesserst.

Link zum Podcast

Weitere Informationen zur Aufgabenstellung und diesem Arbeitsblatt findest Du im zugehörigen Podcast.

[Hier geht es zum Podcast ...](#)