

VERTRIEB VON KOMPLEXEN LÖSUNGEN



Laut einer Gartner-Studie* wollen 75 % der B2B-Einkäufer ein Einkaufserlebnis ohne Vertriebler.

Klingt hart? Aber es ist Realität.

Die meisten Kunden haben ihre Entscheidung längst getroffen – bevor sie überhaupt mit euch sprechen.

Euer Interessent hat sich informiert, verglichen und abgewogen. Er kennt die Fakten, die Stärken und die Schwächen eures Angebots.

*<https://www.gartner.de/de/sales/insights/b2b-buying-journey>

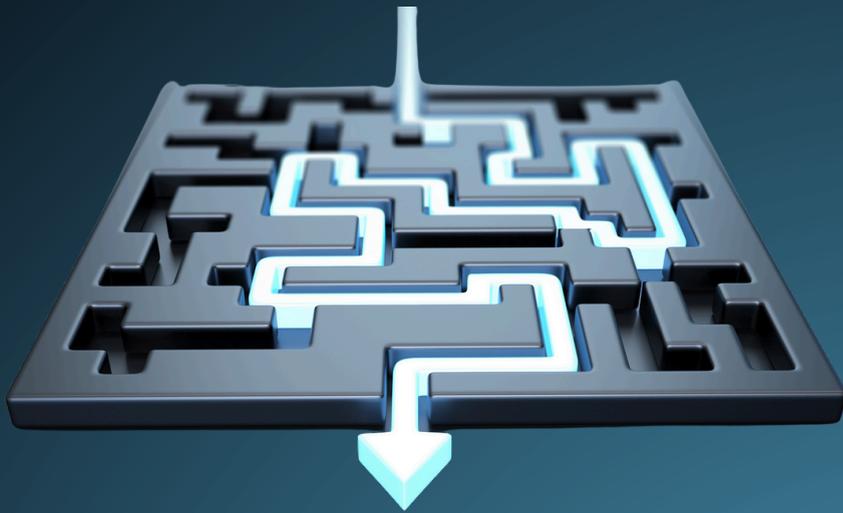


Was der Kunde jetzt nicht braucht:

- **Noch mehr Verkaufsargumente.**
- **Noch ein Produkt-Pitch.**
- **Noch eine „Einwandbehandlung“.**

Was der Kunde jetzt braucht:

- **Ein gutes Gefühl, dass ihr der richtige Anbieter seid.**
- **Unterstützung, um interne Hürden zu meistern – emotional und organisatorisch.**



Euer Job ist nicht mehr, Kunden zu überzeugen, sondern den Kaufabschluss zu erleichtern.

Und hier kommt Storytelling ins Spiel, um komplexe Lösungen einfach und verständlich erklären.

Und auch um eurem Ansprechpartner die Werkzeuge zu geben, intern für euch zu werben.

Ohne eine starke Story wird es für ihn schwer, interne Entscheider zu überzeugen.



Ich unterstütze euch dabei:

- **Den Übergang vom „Überzeuger“ zum „Einkaufsoptimierer“ zu meistern.**
- **Storytelling gezielt einzusetzen, um komplexe Lösungen verständlich und überzeugend zu präsentieren.**
- **Euren Kunden bei der internen Argumentation für eure Lösung optimal zu stärken.**



Klingt das interessant?

Weitere Informationen, wie ich dich und dein Team im Vertrieb unterstützen kann, gebe ich gerne in einem kostenlosen Erstgespräch unter “Click Here” oder per Mail unter info@koerner-beratung.de.

