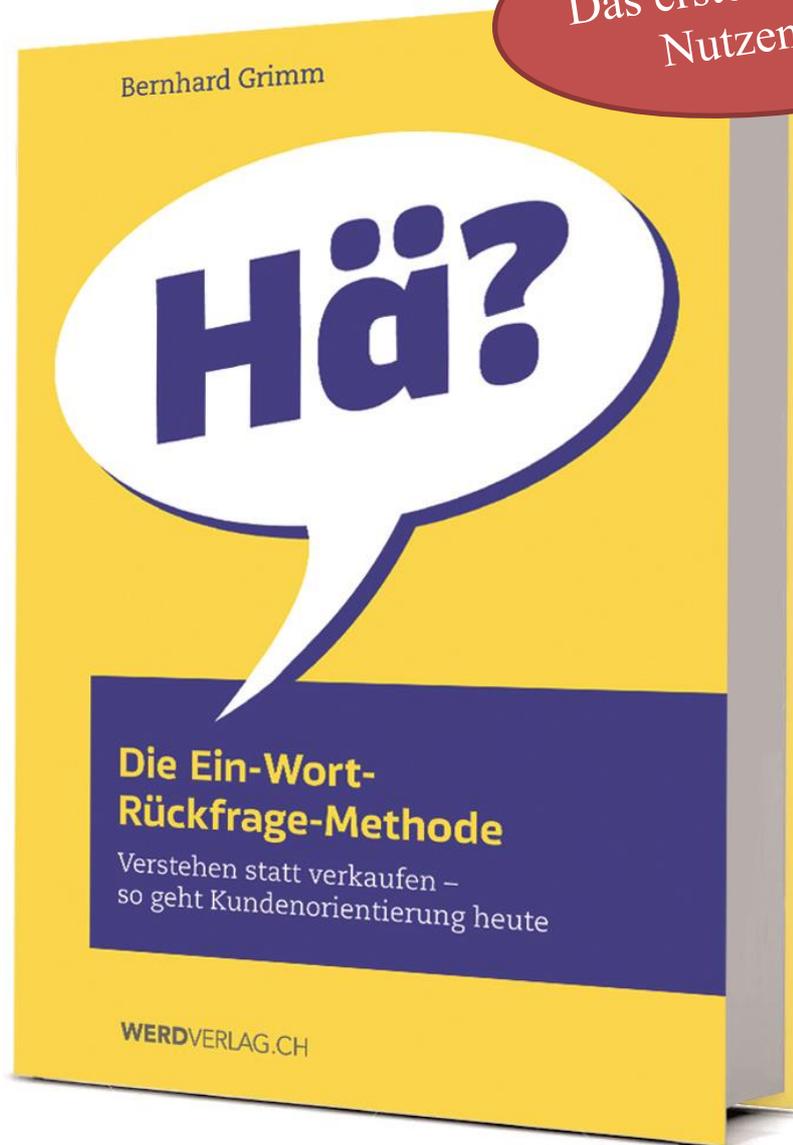


# Nutzen-Katalog

Einmalig!  
Das erste Buch mit einem  
Nutzen-Katalog!



Erscheint: 15. November 2020  
Format: 114 x 210cm  
Umfang: 190 Seiten  
VK: CHF 29.-  
ISBN: 978-3-03922-057-1



## 60 Nutzen. Garantiert.

**Wenn es darum geht, sich für die eine oder andere Lösung zu entscheiden, oder wenn wir Bilanz ziehen, wie wertvoll und nutzenreich eine Dienstleistung, ein Gespräch oder eine Beratung war, dann haben wir alle nur eine Frage im Kopf: «Was habe ich davon?» Mit diesem Buch verhält es sich genau gleich.**

Darum sind für Sie nachfolgend die wesentlichsten Nutzen zusammengetragen, die Ihnen die konsequente Anwendung der Ein-Wort-Rückfrage-Methode offeriert. Ebenso die zu erwartenden Auswirkungen auf das Verhalten des Kunden. Und das unmittelbar, mittel- und langfristig.

### **Ihre Nutzen in der Geschäftswelt**

---

**Diese Vorteile und Nutzen generieren Sie zugunsten Ihres Kunden:**

- #1 Ihr Kunde erhält den Respekt, den er erwartet und muss ihn sich nicht mühsam erstreiten.
- #2 Ihr Kunde fühlt sich in seiner Autonomie ernst genommen und muss sich nicht ständig verbal behaupten.
- #3 Ihr Kunde erfährt Verständnis für sein Anliegen und muss nicht darum kämpfen.
- #4 Ihr Kunde erfährt die Empathie, die ihm zusteht und muss nicht darum bitten.
- #5 Ihr Kunde erhält jene Aufmerksamkeit, die er erwartet und muss sie nicht erzwingen.
- #6 Ihr Kunde erfährt das Interesse, das er verdient und muss nicht darum betteln.
- #7 Ihr Kunde erhält Nutzen, die er sucht und muss nicht vergeblich darauf warten.
- #8 Ihr Kunde entwickelt ein gutes Gefühl, das er braucht und muss sich nicht alles selber zurechtlegen.



### **Diese Verhaltensänderungen des Kunden dürfen Sie erwarten:**

Ihr Kunde bringt Ihnen mehr Respekt entgegen.  
Ihr Kunde hört Ihnen besser zu.  
Ihr Kunde nimmt Ihre Anliegen besser auf.  
Ihr Kunde schenkt Ihnen mehr Aufmerksamkeit.  
Ihr Kunde ist offener für Ihre Argumente.  
Ihr Kunde erzählt Ihnen von seinen Bedürfnissen.  
Ihr Kunde zeigt Ihnen, welche Nutzen er braucht.  
Ihr Kunde vertraut Ihnen mehr.  
Ihr Kunde ist kompromissbereiter.  
Ihr Kunde glaubt Ihnen mehr.  
Ihr Kunde wird besser über Ihre Firma sprechen.  
Ihr Kunde wird Ihnen mehr Aufträge zuhalten.  
Ihr Kunde wird Sie gegenüber der Konkurrenz bevorzugen.  
Ihr Kunde wird bei künftigen Fehlern grosszügiger reagieren.

### **Diese Nutzen generieren Sie für sich selbst:**

Sie verschaffen sich die Ruhe, die Sie brauchen,  
und können sich besser auf den Kunden konzentrieren.

Sie bleiben gelassen  
und können das Gespräch besser führen.

Sie fühlen sich sicher  
und können dem Kunden mehr Aufmerksamkeit schenken.

Sie können Ihre Kompetenzen aktivieren  
und dadurch fundierte Inputs liefern.

Sie sind ausgeglichener  
und können verständnisvoll auf den Kunden eingehen.

Sie behalten die Selbstkontrolle  
und vermeiden so jede Art von Konflikt.

Sie nehmen Äusserungen nicht mehr so persönlich  
und können sich besser auf den Inhalt fokussieren.

### **Diese Wirkung erzielen Sie auf Ihren Kunden:**

Sie wirken ausgeglichen und ruhig.  
Sie wirken souverän und verbindlich.  
Sie wirken kompetent und erfahren.  
Sie wirken verständnisvoll und empathisch.  
Sie wirken sympathisch und positiv.  
Sie wirken zuverlässig und vertrauenswürdig.  
Sie wirken überzeugend und glaubwürdig.  
Sie wirken stimmig und authentisch.  
Sie wirken verbindlich und verlässlich.

### **Weitere wertvolle Nutzen, die Sie generieren:**

Sie verkürzen ganz generell den Gesprächsverlauf  
und sparen dadurch Zeit und Energie.

Sie wissen viel schneller, um was es wirklich geht  
und gelangen dadurch schneller zum Kern der Sache.

Sie erkennen mögliche Missverständnisse  
und können sie umgehend korrigieren.

Sie schaffen Klarheit  
und vermeiden künftige Missverständnisse.

Sie sorgen für Transparenz  
und ermöglichen einen offenen Dialog.

Sie sind offener für Kundenargumente  
und schaffen eine gute Basis für künftige Gespräche.

Sie erkennen, was zu tun ist  
und können kompetenter Massnahmen auslösen.

Sie stärken den Goodwill des Kunden  
und sorgen für eine verstärkte Kundenbindung.

## **Vorteile und Nutzen in der Beziehung**

In einer Beziehung fließen Ursache und Wirkung oft recht komplex ineinander. Zudem können sich Verhaltensweisen auf verschiedenste Arten auswirken. Daher verzichte ich hier auf eine zu strukturierte Gliederung, sondern halte die von meinen Seminarteilnehmenden am häufigsten rapportierten Nutzen fest.

Partner erfahren voneinander schneller, um was es geht und gelangen dadurch schneller zum Kern der Sache.

Partner können mögliche Missverständnisse schneller erkennen und sie umgehend richtigstellen.

Partner schaffen schneller Klarheit und vermeiden künftige Missverständnisse.

Partner schenken sich gegenseitig mehr Respekt und ermöglichen einen offenen Dialog.

Partner gewähren einander mehr Autonomie und geben sich nötigen Freiraum im Denken und Handeln.

Partner haben Verständnis für ihre gegenseitigen Anliegen und motivieren sich, Konflikte offener anzusprechen.

Partner fördern ihre gegenseitige Empathie, und erfahren dadurch mehr Beachtung.

Partner schenken sich mehr Aufmerksamkeit und stärken dadurch ihre Beziehung.

Partner gehen entspannter mit Spannungen um und reduzieren dadurch neue Konflikte.

Partner können gegenseitige Ansichten besser nachvollziehen und sorgen für mehr Harmonie in der Partnerschaft.

Partner gehen künftig Probleme schneller an und arbeiten miteinander statt gegeneinander.

Partner öffnen sich eher für die Bedürfnisse des anderen und erfahren mehr Verständnis.

Partner sind bereit, den Argumenten des anderen zu folgen, und schaffen eine gute Basis für künftige Gespräche.

Partner erkennen einfacher die gegenseitigen Bedürfnisse.