

Verkaufen allein genügt oft nicht

23.10.2012, 09:14 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *READ - Rüdener Edition Autor Digital*

Haben Sie sich auch schon mit Bedienungsanleitungen herumschlagen müssen, die offensichtlich nicht für Kunden verfaßt wurden? Sei es, daß sie erkennbar als lediglich notwendiges Übel lieblos vom Warenlieferanten zusammengeschustert wurden, sei es, daß sie ohne Rücksicht auf die Bedürfnisse des Kunden, z.B. als technischer Laie, erstellt waren, oder sei es, daß sie fehlerhaft waren: Der Ärger über die mangelnde Kundenorientierung des Lieferanten verbindet sich dann gewöhnlich fest mit dem Produkt und dem Namen des Herstellers.

Kunden kaufen keine Produkte oder Dienstleistungen, sondern den Nutzen von Produkten und Dienstleistungen. Im industriellen Bereich kann sich kein Lieferant leisten, seine Kunden auf solche Weise allein zu lassen.

Mit dem Verkaufen allein ist es in vielen Fällen nicht getan. Der richtige Gebrauch und der volle Nutzen eines Produktes oder einer Dienstleistung und damit ihr Gebrauchs- oder Nutzwert erschließt sich dem Käufer bzw. Anwender oder Benutzer oft erst, wenn er hinreichend damit vertraut ist.

Die Kundens Schulung hat die Aufgabe, Kenntnisse und Fertigkeiten für die bestmögliche Nutzung von Produkten und Dienstleistungen an die Anwender, Benutzer, Bediener, Verbraucher, das Wartungs- und Instandsetzungspersonal und die Wiederverkäufer zu vermitteln, kurz: an diejenigen, von deren Kompetenz im Umgang mit dem Produkt oder der Dienstleistung der resultierende Nutzwert für den Käufer abhängt.

Komplexe, erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen, steigende Ansprüche der Kunden, und verschärfte Gewährleistungs- und Haftungsverpflichtungen für die Lieferanten geben der Kundens Schulung immer größere Bedeutung. Unternehmen ergänzen ihr Leistungsangebot deshalb um Schulungs- und Trainingsmaßnahmen für ihre Kunden. Deren Qualität ist ein langfristig wesentlich erfolgsbestimmender Bestandteil ihres Leistungsangebots.

Das eBook Kundens Schulungen hilft Ihnen mit fachlichem Rat, konkreten Anleitungen und praktischen Tipps, Ihre Kundens Schulungen optimal zu planen, richtig vorzubereiten und erfolgreich durchzuführen. So gewinnen und binden sie Kunden an Ihre Produkte und Ihr Unternehmen.

Kundens Schulungen - Aus Käufern qualifizierte Anwender, zufriedene Benutzer, erfolgreiche Wiederverkäufer und treue Kunden machen - Ihr praktischer Assistent und Soforthelfer für die perfekte Planung, Organisation und Durchführung. ISBN 978-3-943788-02-0, eBook, Umfang 209 S., 24,95 Euro. Bezug über jede gute (Internet-)Buchhandlung oder den Verlag READ – Rüdener Edition Autor Digital (www.read.ruedener.de).

READ Pressestelle

Portrait

Der Verlag RÜDENAUER EDITION AUTOR DIGITAL publiziert Fachliteratur zu den Themen Kommunikation und Führung, insbesondere Management-Kommunikation und Führungs-Qualitätsmanagement, sowie zeitlose und

zeitkritische Aphorismen von Prof. Querulix.

RÜDENAUER CONSULTING+SEMINARE berät, schult und coacht seit 35 Jahren Führungs- und Fachkräfte der Industrie und der Verwaltung auf den Gebieten Kommunikation und Führung. Schwerpunkte sind Führung, Führungs-Qualitätsmanagement, Gesprächsführung, Besprechungsleitung, Rhetorik, Verhandeln. Dabei wird ein ganzheitliches Konzept verfolgt, das maximale Effizienz und Effektivität der Weiterbildung ermöglicht.

News-ID: 672956 • Views: 98 (Stand: 12.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/672956/Verkaufen-allein-genuegt-oft-nicht.html>