



Produktsicherheitsmarketing

- **Inhalt:**
 - CE als Verkaufsargument
 - Übersicht – was bedeutet CE
 - Verkaufsargumente gegenüber dem Wettbewerb – Einschätzungen aus der Branche
 - Den Aufwand CE im Angebot berücksichtigen
- **Ziel:**
 - CE kennenlernen und verstehen
 - Welche Marktvorteile habe ich
 - Wie steht der Wettbewerb da
 - Nutzenargumentation CE
- **Nutzen:**
 - Mehr Umsatz durch richtiges vermarkten
 - Kundenbindung durch mehr Vertrauen in den Aussagen/Versprechen
 - Lasten- und Pflichtenheft richtig erstellen und prüfen
- **Geeignet für:**
 - Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, Geschäftsführung, leitende Angestellte