



Überzeugende Sprachmuster im Vertrieb:

- ▶ Was zeichnete Kennedy, Altkanzler Schmidt oder auch Strauß aus? Alle verfügten über einen großen Wortschatz und glänzten mit ihrer Sprachsouveränität.
- ▶ Gegenüber dem normalen Sprecher, operiert der Sprachsouveräne mit fast 3 mal mehr Begründungskonjunktionen.
- ▶ Begründungskonjunktionen sind: weil, darum, deshalb, denn.
- ▶ „Herr Kunde, **weil** die Geschwindigkeit der neuen Maschine so hoch ist, sparen Sie in den nächsten Jahren wertvolle Arbeitszeit.“
- ▶ „Herr Kunde, die Qualität Ihres Produktes wird noch weiter verbessert, **denn** die neue Verarbeitungsmethode ist präziser.“
- ▶ „Die Ausgabegeschwindigkeit der neuen Maschine ist 25% schneller, **darum** sparen Sie sich in Zukunft Mehrkosten durch Überstunden.“
- ▶ „**Weil** Sie künftig mit einer innovativen Wasseraufbereitungsanlage arbeiten, sparen Sie teure Wasser- und Entsorgungskosten.“
- ▶ Begründungskonjunktionen erhöhen die emotionale Wirkung Ihrer Argumente.

„Probleme kann man niemals mit derselben Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind!“
Albert Einstein

5 wichtige Kommunikationsregeln:

- ▶ „Komplizierte Dinge kann man auch einfach ausdrücken.“ Udo Nix
- ▶ Reduzieren Sie Wörter mit folgenden Endungen: ..ung, ...heit, ...keit.
- ▶ Packen Sie keine 2 Argumente in einen Satz.
- ▶ Ist der Inhalt Ihrer Aussage besonders wichtig, sprechen Sie langsamer und machen Sie eine kurze Pause (2 – 3 Sekunden).
- ▶ Formulieren Sie Ihre Sätze nie länger als max. 20 Sekunden.

„Wir können alle mehr, als wir uns zumuten, weil wir gar nicht wissen, was in uns steckt. Gehen Sie hin und wieder an den Rand Ihrer Möglichkeiten, um Ihre wahren Kräfte auszuloten.“

Reinhold Messner