Geschrieben von: Sonja Volk
Dienstag, den 25. Juni 2013 um 21:10 Uhr

Kunden kaufen keine Produkte. Sie kaufen auch keine Dienstleistung. Das Einzige, was Menschen wirklich kaufen sind Emotionen! Es geht immer darum Bedürfnisse und Werte zu befriedigen – und die hängen nun einmal an und mit Emotionen zusammen. Es gilt also die Emotionen unserer Kunden zu wecken und zu beflügeln.

Ihre Argumente können noch so stichhaltig sein, sie bewirken nichts, wenn Sie damit Ihre Gesprächspartner zu Tode langweilen. Das Erfolgsrezept lautet daher: Sprechen Sie in einer bildhaften Sprache! ‚Mit den Ohren sehen' heißt das in der arabischen Welt. Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, etwas auszudrücken, doch mit Metaphern überzeugt man das Unterbewusstsein durch die Kraft der Bilder. Sie bleiben nicht nur besser bei unserem Gesprächspartner haften, sondern sorgen dafür, dass man komplexe Sachverhalte leichter und verständlicher erklären kann.

Begeistern Sie Ihren Kunden also mit Ihrer persönlichen Story!
Was brauchen Sie dazu? Um überzeugend und authentisch zu erzählen ist es am leichtesten aus Ihrem erlebten Alltag Geschichten als Beispiele und Metaphern zu benutzen.

Hier sind einige kleine Beispiele für eine bildhafte Sprache:

- "Sie haben Recht." = "Sie haben den Nagel auf den Kopf getroffen."
- "Frau Müller schaut so unschuldig wie ein Baby."
- "Bewegen Sie sich frei wie ein Vogel."

Jetzt stellt sich die Frage: Wie können Sie dieses Wissen in Ihren zukünftigen Verkaufsgesprächen nutzen?

Erstens: Überlegen Sie sich einmal in Ruhe für all Ihre Produkte die Produktvorteile und den Kundennutzen!
Wichtig ist, dass Sie Produktvorteil und Kundennutzen sauber voneinander trennen. Die Frage, die dabei hilft, heißt "Was hat mein Kunde davon, dass…?" Also was hat Ihr Kunde beispielsweise davon, dass das Auto viele PS hat oder schnell beschleunigt? Die Antwort auf diese Frage ist der Kundennutzen.

Zweitens: Aus den aufgeschriebenen Antworten entwerfen Sie eine Story – und zwar eine ehrliche und glaubwürdige! Überlegen Sie sich mit was das, was sie vermitteln wollen, vergleichbar ist. Also welches Symbol, Tier oder Märchen wäre ein gutes Beispiel für Ihre zu vermittelnde Information? Schmücken Sie also Ihre Fakten mit bildhaften Vergleichen, mit bildhafter Sprache und Metaphern aus.

Menschen lieben Geschichten, schon seit jeher. Nutzen Sie also die Kraft von Metaphern, bildhaften Vergleichen und Sinnessprache um Ihren Kunden zu begeistern!

Trauen Sie sich, Sie werden von der Wirkung der Bilder begeistert sein!

Eine sonnige, gutgelaunte und einfallsreiche Zeit wünscht Ihnen

Ihre

Sonja Volk