Sicherlich kennen Sie das auch aus normalen Gesprächen: wenn Sie ganz genau wissen, worum es geht, was Ihnen wichtig ist und was es zu sagen gilt, dann fällt es Ihnen leicht, dies auch in Worte zu fassen und Ihrem Gegenüber mitzuteilen. Wenn Sie allerdings selbst nicht so genau wissen, was sie wollen, ist genau das Gegenteil der Fall. Dann werden die Formulierungen „schwammiger“, nicht eindeutig und ungenau. Klarheit ist also durch Eindeutigkeit bewirkte Verständlichkeit.

Was heißt das nun für den Verkauf?
Wenn Sie als Verkäufer Klarheit für sich selbst haben, fällt es Ihnen automatisch leichter ihre Kunden – oder allgemein ihr Gegenüber – zu überzeugen. Sie können ihre Meinung und ihre Gedanken in bebilderte Worte packen und diese verständlich und gehirngerecht transportieren.

Hier einige Tipps um zu eigener Klarheit zu gelangen:

- Fragen Sie sich, was Sie erreichen wollen! Das heißt, werden Sie sich klar darüber, welchen Gefühlszustand ihr Gegenüber erreichen soll und was ihr Ziel für das Gespräch ist. Je nach Branche oder Aufgabe kann dieses Ziel unterschiedlich sein. Beispielsweise einen Termin mit dem Geschäftsführer zu bekommen, oder der direkte Abschluss beim Telefonverkauf oder oder oder.
- Definieren Sie für sich ein Minimal- und ein Maximalziel. Damit haben Sie für sich maximale Klarheit, was den Gesprächsverlauf bzw. die Erwartung betrifft.
- Setzen Sie ihre Absicht (setting intend) für die gesamte Geschäftsbeziehung und für jedes einzelne Gespräch fest! Also, wie wollen Sie selbst das Gespräch erleben und gestalten und wie soll es Ihr Kunde empfinden?

Das sind nur einige Tipps, um sich selbst und damit auch dem Gegenüber Klarheit zu verschaffen. Sie kennen pacing, also das sich angleichen, und leading, also die Führung im Gespräch. Leaden können Sie nur, wenn Sie selbst wissen, was Sie wollen, wenn Sie klar und verständlich denken und somit auch eindeutig und klar sprechen – sowohl verbal, als auch nonverbal. Werden Sie zum Gefühlsmanager für sich und Ihre Kunden! Denn die Sicherheit, die Sie durch Ihre Klarheit gewinnen, führt dazu, dass sich dieses Sicherheitsgefühl auf den Kunden überträgt.

Stellen Sie sich einmal vor, wie Ihre Gespräche demnächst ablaufen werden, wenn Sie bereits zuvor entschieden haben, mit welchem positiven Gefühl Ihr Kunde das Gespräch erleben soll. Probieren Sie es aus! Sie werden begeistert sein, wie einfach es ist, wenn Sie selbst reflektiert sind und sich in solche einer Weise professionell auf Ihr Gespräch vorbereitet haben.

Ich wünsche Ihnen eine erfolgreiche Woche mit viel Klarheit in Ihren Gesprächen!

Ihre Erfolgsmentalistin

Sonja Volk