

Wertvolle Tipps

für

Interessentengespräche

Kunden bzw. Partner treffen ihre Entscheidung mit Dir zusammenzuarbeiten IMMER aufgrund von Gefühlen. Fühlt sich etwas nicht richtig an, werden sie nicht kaufen bzw. einsteigen. Das heißt für Dich: Sie brauchen Vertrauen zu Dir und in das Produkt.

Im Workshop "Dein 10-Minuten-Business" haben wir hier schon einige Punkte angesehen und Du findest dort auch Beispiele und Ideen, wie Du vorgehen kannst. Außerdem kannst Du kognitive Dissonanz in einem Verkaufsgespräch gezielt nutzen, um potentielle Kunden zu überzeugen und zum Kauf zu motivieren.

Hier jetzt 6 Vorschläge, wie Du diese "kognitive Dissonanz" einsetzen kannst, um ein Gespräch in die gewünschte Richtung zu lenken.

- **Hervorheben von Widersprüchen:** Weise auf mögliche Widersprüche zwischen den Überzeugungen deines Gesprächspartners und seinem aktuellen Verhalten hin. Zum Beispiel, wenn dein Gesprächspartner sagt, dass ihm der Wertzuwachs seines Geldes wichtig ist, er aber ein Sparbuch auf der Bank hat, auf das er bei einer Inflation von 5 % nur 2 % Zinsen bekommt, kannst Du ihn darauf hinweisen und gute Alternativen für Erträge aufzeigen.
- **Nutzen betonen:** Stelle den Nutzen und die Vorteile Deines Produkts heraus, die im Einklang mit den Werten und Überzeugungen Deines Gesprächspartners stehen. Wenn er z.B. glaubt, dass Qualität wichtig ist, betone die hohe Qualität des Produkts.
- **Positive Erfahrungen von anderen und Dir teilen:** Berichte von eigenen positiven Erfahrungen und natürlich auch von denen anderer Kunden und Partner, die ähnliche Überzeugungen und Werte teilen. Das kann dazu beitragen, die Dissonanz zu verringern, indem es zeigt, dass andere Menschen mit ähnlichen Überzeugungen zufrieden mit dem Produkt sind.

- **Beseitigen von Bedenken:** Finde mögliche Bedenken oder Zweifel Deines Gegenübers heraus und biete Lösungen oder Informationen an, die diese Bedenken zerstreuen. Das hilft, die kognitive Dissonanz zu reduzieren, indem es die widersprüchlichen Gedanken Deines Gesprächspartners auflöst.
- **Ein Gefühl der Dringlichkeit schaffen:** Weise auf mögliche negative Konsequenzen hin, wenn Dein Gesprächspartner das Produkt nicht kauft. Dies kann dazu führen, dass der Kunde die Dissonanz zwischen dem Wunsch, negative Konsequenzen zu vermeiden, und dem aktuellen Nicht-Kauf-Verhalten spürt.
- **Verstärkung der Kaufentscheidung:** Nachdem der Kunde eine Kaufentscheidung getroffen hat, bestärke ihn in seiner Entscheidung, indem Du die Vorteile und den Wert des Produkts erneut betonst. Dies hilft, nach dem Kauf auftretende kognitive Dissonanz (Käuferreue) zu minimieren.

Durch die gezielte Nutzung von kognitiver Dissonanz im Verkaufsgespräch kannst Du potentielle Kunden dazu bringen, ihre Entscheidungen zu überdenken und schließlich zu einem Kauf bzw. Einstieg zu motivieren.

A B E R:

Beachte bitte, dass Du Dich bei der Verwendung dieser Tools immer gut fühlen musst. Wenn Dir etwas davon gegen den Strich geht, dann wende es auch nicht an, denn Dein Gegenüber wird immer spüren, wenn Du Dich mit etwas nicht gut fühlst.