



SERIE

*Schlagfertig
kommunizieren*

TEIL 8

BUSINESS:

MIT WORTEN GEWINNEN

WARUM SCHLAGFERTIGKEIT IHRE GEHEIMWAFFE im Geschäftsalltag sein sollte!

TEXT: DR. MAGDA BLECKMANN, EXPERTIN FÜR ERFOLGSNETZWERKE

Als Sales Agent wissen Sie, dass jedes Wort zählt. Aber wie oft finden Sie sich in einer Situation, wo Ihnen die passenden Worte einfach nicht schnell genug einfallen? Genau hier setzt Schlagfertigkeit an – sie ist Ihr Joker im Ärmel, der Sie in Verhandlungen, Kundengesprächen und sogar bei Beschwerden souverän auftreten lässt.

DER ERSTE EINDRUCK: IHRE VISITENKARTE

Denken Sie an das letzte Mal, als Sie einen neuen Kunden getroffen haben. Die ersten Minuten entscheiden oft über Sympathie und Vertrauen. Eine geschickte Bemerkung zum richtigen Zeitpunkt kann hier Wunder wirken. Zum Beispiel: Sie treffen auf einen potenziellen Kunden,

der skeptisch ist: „Ich sehe, Sie zögern. Lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, wie unser Produkt genau zu Ihren Bedürfnissen passt.“ So zeigen Sie Offenheit und Bereitschaft zur Zusammenarbeit.

UMGANG MIT EINWÄNDEN: IHRE CHANCE ZU GLÄNZEN

Einwände sind nicht Ihr Feind, sondern

eine Chance, Ihr Produkt noch spezifischer zu präsentieren. Kunde: „Das ist mir zu teuer.“ Sie, schlagfertig und überzeugend: „Ich verstehe Ihre Bedenken. Lassen Sie uns überlegen, wie die Kosteneffizienz dieses Produkts Ihnen langfristig sogar Geld sparen kann.“ Solche Antworten zeigen Ihr Engagement und Ihre Fähigkeit, im Sinne des Kunden zu denken.

STRESSRESISTENZ: BLEIBEN SIE COOL, WENN'S HEISS WIRD

Gerade wenn es hektisch wird, ist Schlagfertigkeit unverzichtbar. Ein Kunde ist ungeduldig und möchte sofort eine Lösung? Ein schlagfertiges „Ich kümmere mich sofort darum. Ein Moment Geduld bitte, ich versichere Ihnen, es lohnt sich!“ kann die Situation entschärfen und dem Kunden das Gefühl geben, in guten Händen zu sein.

VON DER REAKTION ZUR AKTION. NEHMEN SIE DAS RUDER IN DIE HAND

Durch gezielte Fragen können Sie das Gespräch steuern. Statt nur zu reagieren, bringen Sie eigene Punkte ein: „Was halten Sie von einer kurzen Demo, um Ihnen die Vorzüge unseres Produkts direkt zu zeigen?“ So wechseln Sie von der Verteidigung zum Angriff und zeigen Kompetenz und Vorbereitung.

HUMOR ALS BRÜCKE: LACHEN VERBINDET

Ein geschickt eingesetzter Scherz kann die Stimmung auflockern und eine positive Verbindung schaffen. Beispiel: Ein Kunde macht eine Bemerkung über das wechselhafte Wetter. Sie könnten antworten: „Ja, unser Produkt ist wie gutes Wetter – es macht einfach alles besser!“ Dies zeigt nicht nur Humor, sondern auch Selbstbewusstsein.

KOMMUNIKATIONS- KICKSTART

Sieben Tipps für Durchsetzungsvermögen im Verkauf.

1. Ruhig und sachlich bleiben

Atmen Sie tief durch und bewahren Sie auch in hitzigen Momenten einen kühlen Kopf. Eine ruhige Stimme und eine überlegte Wortwahl wirken Wunder, um im Gespräch die Kontrolle zu behalten.

2. Emotionen ausblenden

Versuchen Sie, Ihre persönlichen Gefühle aus dem Geschäftlichen herauszuhalten. Sachlichkeit hilft Ihnen, klarer zu denken und effektiver zu kommunizieren.

3. Rechtfertigen Sie sich nicht

Vermeiden Sie, sich zu verteidigen oder

zu rechtfertigen. Lieber eine interessierte Rückfrage anstatt Erklärungen.

4. Bereiten Sie sich vor

Kennen Sie Ihre Produkte, Ihren Markt und mögliche Einwände. Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete und gibt Ihnen Sicherheit in Ihren Antworten.

5. Probieren Sie es spielerisch aus

Nutzen Sie weniger formelle Situationen mit Freunden und Kollegen, um neue Reaktionsweisen auszuprobieren. So gewinnen Sie Sicherheit und finden heraus, was am besten funktioniert.

6. Nicht perfekt sein wollen

Niemand erwartet von Ihnen, dass Sie immer die perfekte Antwort parat haben. Geben Sie lieber eine schnelle Antwort, als lange nachzudenken.

7. Über sich selbst lachen

Ein wenig Selbstironie kann Spannungen abbauen und Sympathien wecken. Zeigen Sie Humor, auch über sich selbst, das macht das Gespräch leichter und angenehmer. :

Schlagfertigkeits-Bootcamp

Ich zeige Dir in nur einem Tag, wie Du immer eine Antwort parat hast und nie wieder sprachlos bist.

[Hier anmelden](#)

© Sissi Fungler

DAS UNWIDERSTEHLICHE ANGEBOT – SPEZIELL FÜR SALES AGENTS

Weil ich weiß, wie entscheidend Schlagfertigkeit für Ihren Erfolg ist, habe ich etwas Besonderes für Sie. Der nächste Termin für das Schlagfertigkeitsbootcamp wird am 12. Oktober 2024 sein. Mit dem Code „Salesagenten“ erhalten Sie 50 Prozent Nachlass und bezahlen somit nur 222 Euro (statt 444 Euro) für das Online-Schlagfertigkeits-Bootcamp inklusive Onlinekurs! Sichern Sie sich Ihren Platz und haben Sie immer eine Antwort parat! Garantiert!



DR. MAGDA BLECKMANN

ist Betriebswirtin und sorgt als erfolgreiche Speakerin für den perfekten Auftritt ihrer Kunden. Die gebürtige Steirerin ist gefragte Vortragende zu den Themen Netzwerken, Onlinebusiness und Schlagfertigkeit und Bestsellerautorin von zahlreichen Büchern. Die ehemalige österreichische Spitzenpolitikerin hält schon seit vielen Jahren inspirierende Onlinemeetings und Präsentationen. Seit 2020 läuft ihr exklusives und stark nachgefragtes Onlinemeeting-Masterprogramm.

office@magdableckmann.at
www.magdableckmann.at