



„Erfolgreicher Küchen verkaufen dank intelligenter Psychologie“



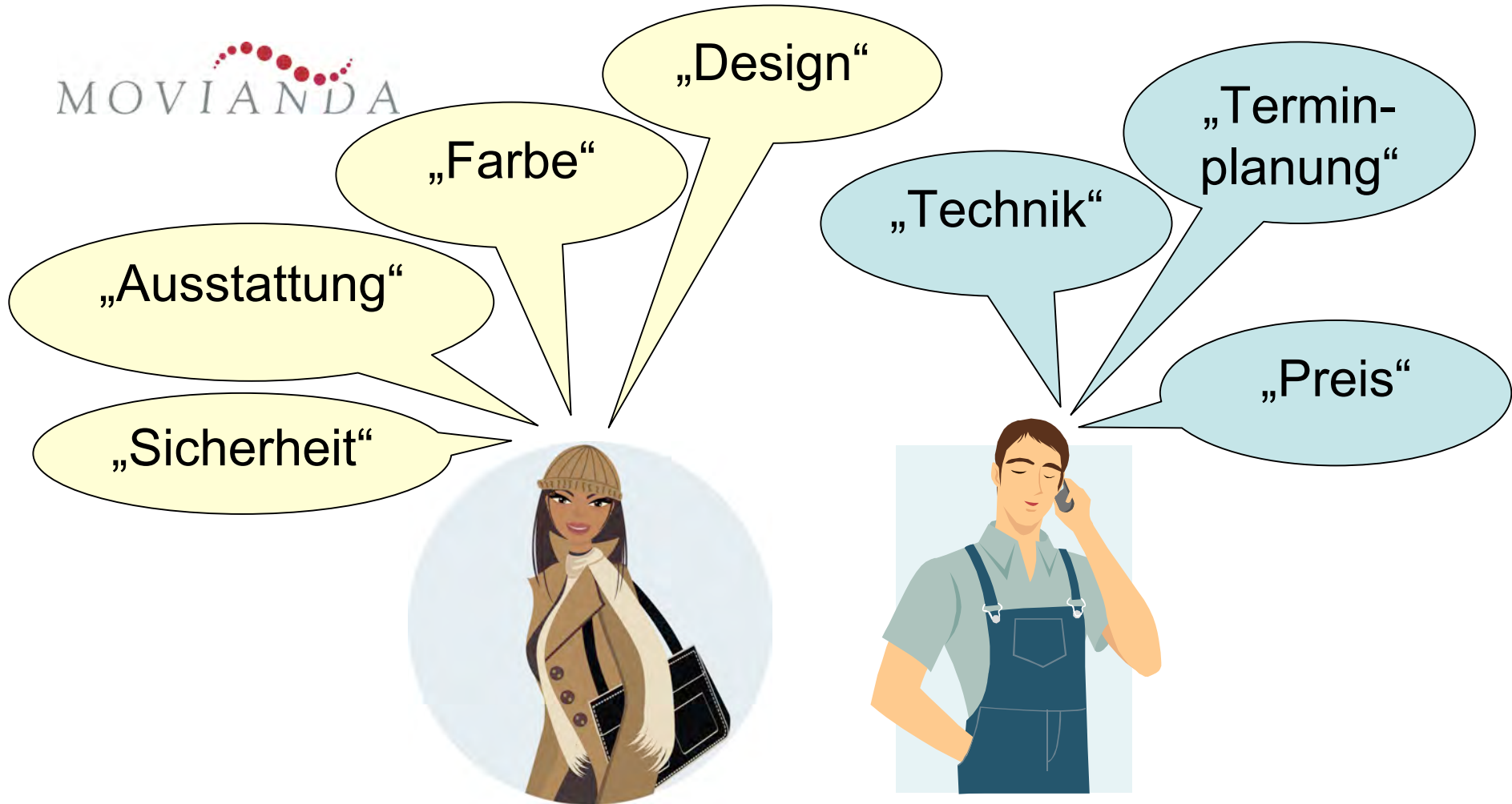
In den nächsten 20 – 25 Minuten:

Warum sind Gespräche mit Kunden manchmal so schwierig?

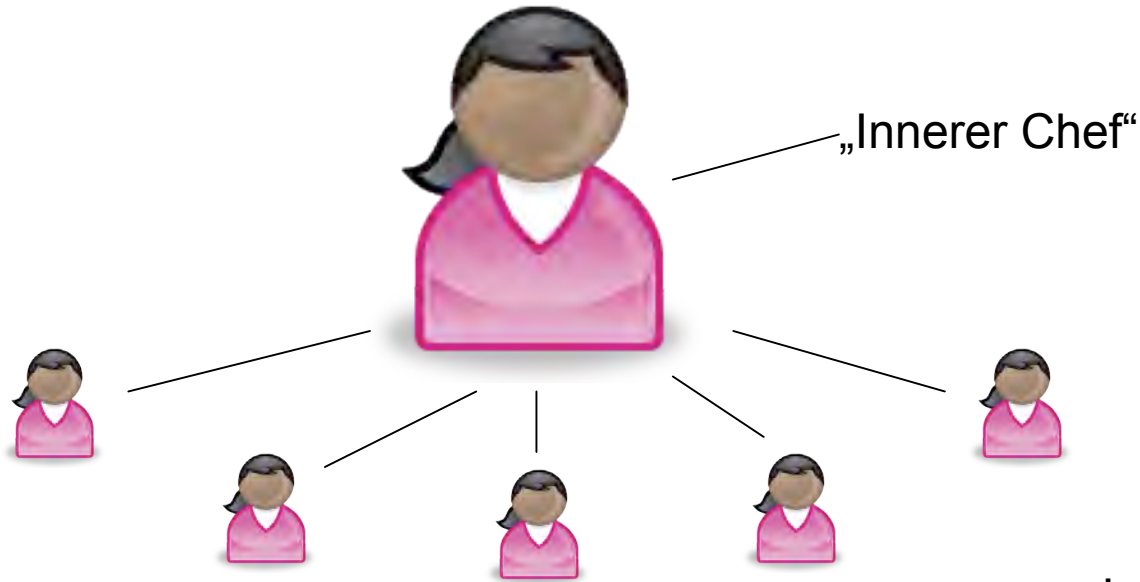
Wie funktionieren wir?

Wie gehe ich damit um?

Tipps in Kürze



Das Ehepaar Hübscher



Frühermelder/
Spätmelder

Laute und leise

Willkommene /
unwillkommene

„Innere Stimme“
/ Teammitglied
/ Pluralität“
melden sich

- > Jede Stimme hat Bedürfnisse
- > Jede Stimme hat eine wichtige Funktion

1. Besuch

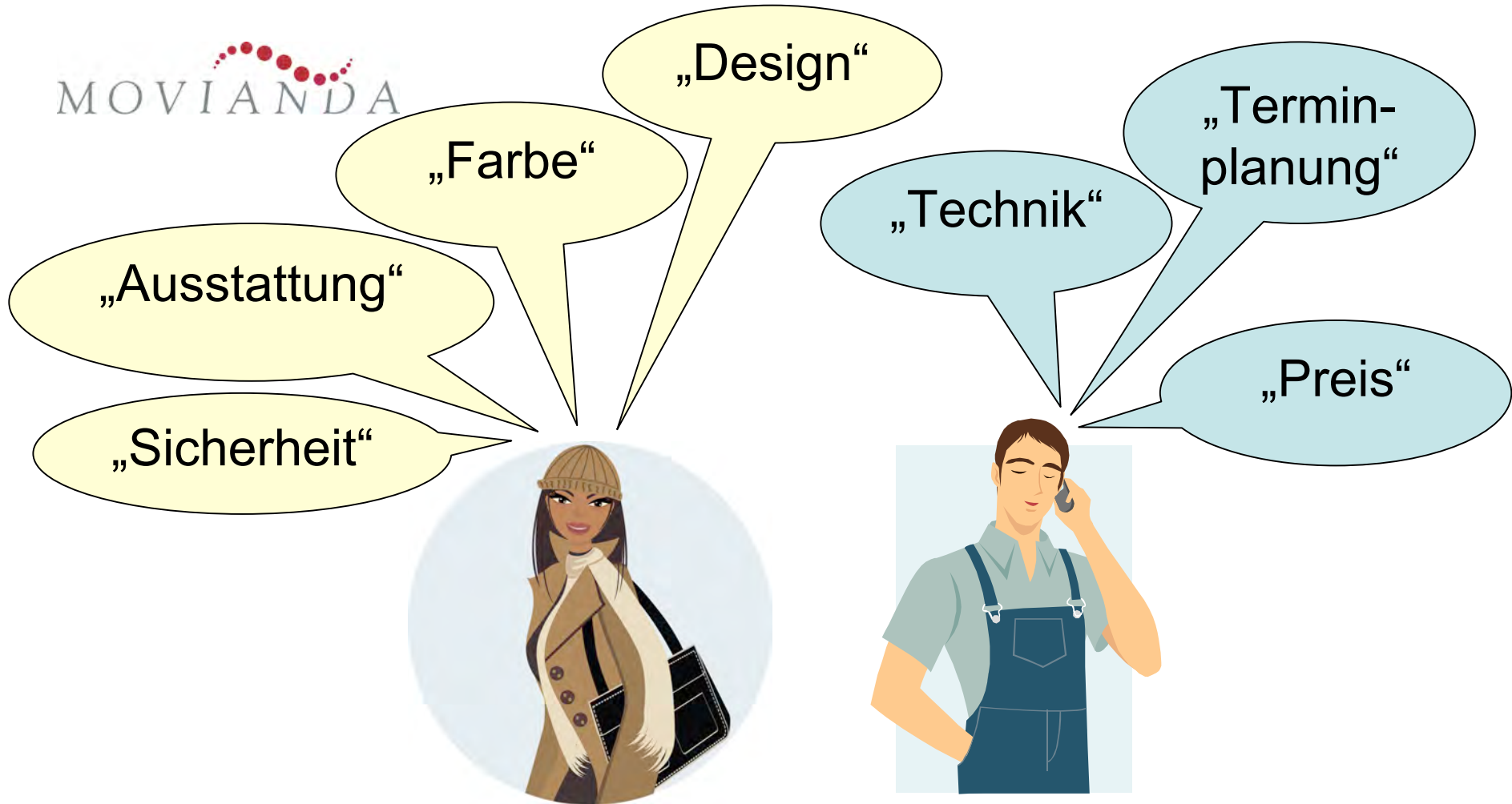


Der Ehemann
„Ich will meine Frau glücklich sehen!“

2. Besuch



Der Finanzminister
„Das Budget muss eingehalten werden!“

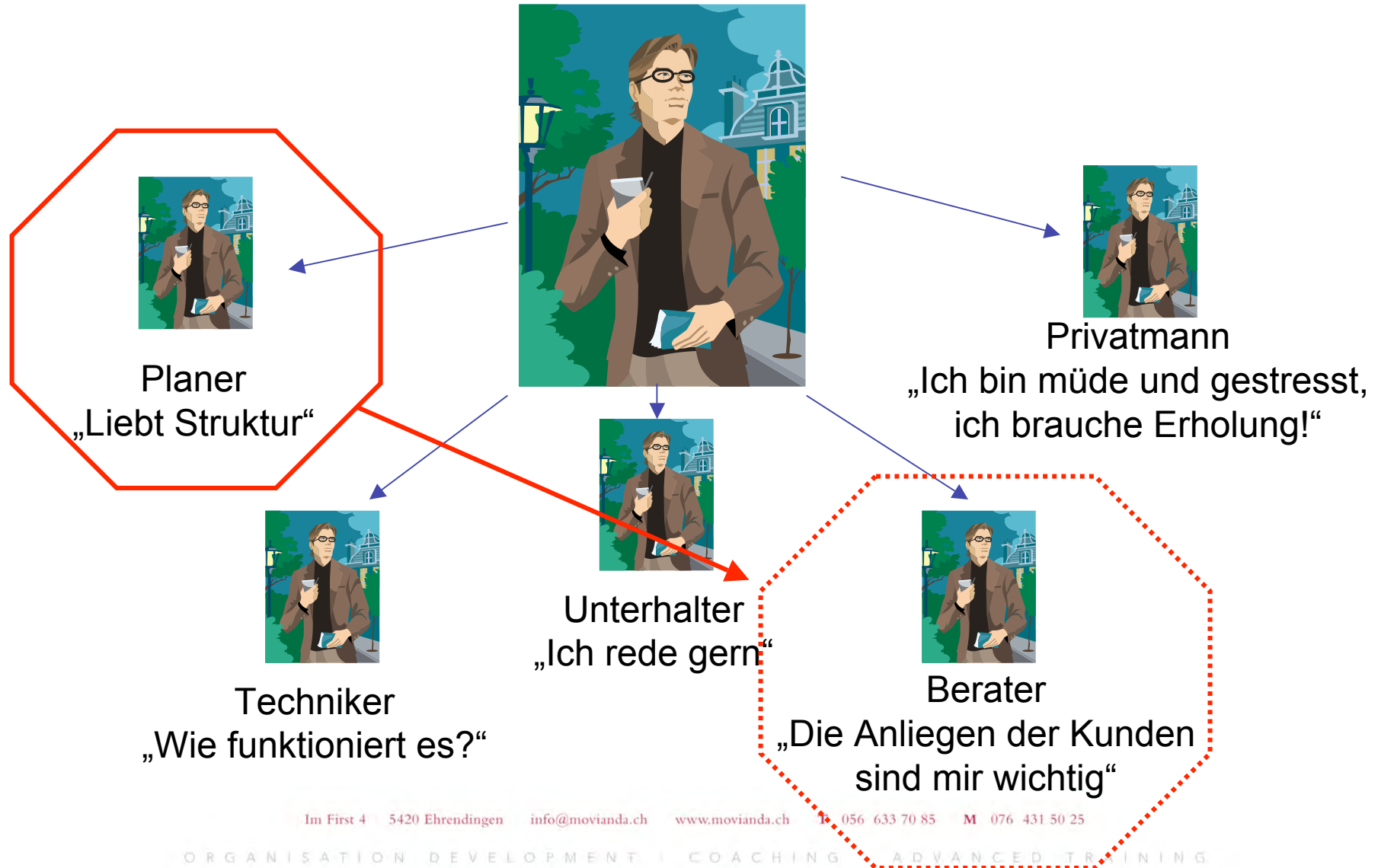


Was zuerst ansprechen?

Mit Kunden absprechen:

1. „Ihnen ist wichtig, zuerst die Auswahl der Farben zu treffen, dann...“
 - 2.
 - 3.
 - 4.
- OK?

Ihre Teilpersönlichkeiten:



Wer ist gerade dominant?



Planer
„Liebt Struktur“

Welcher wäre hilfreicher?



Berater
„Die Anliegen der Kunden
sind mir wichtig“

Innerer Dialog:

Was ist Dir wichtig?

Was brauchst Du um ruhiger zu werden?

- ✓ Beim Gegenüber hinfühlen „wer ist aktuell?“
- ✓ Bedürfnisse des Gegenübers in Frageform benennen „Ist Ihnenwichtig?“
- ✓ Mit Kunden Vorgehen im Gespräch absprechen „Womit wollen wir beginnen?“
- ✓ Bei Schwierigkeiten sich fragen: „welche Teilpersönlichkeit war bei mir dominant?“
- ✓ „Was wäre hilfreicher gewesen und was braucht die Teilpersönlichkeit um ruhiger zu werden?“