

# Der Kunden Entschlüsselungs *Code*

by Michael W. Krüger

## Checkliste: Psychologische Trigger im Verkaufsgespräch

Diese kompakte Übersicht zeigt dir die wichtigsten psychologischen Trigger, die du direkt in deinen Vertriebsgesprächen einsetzen kannst. Jeder Trigger ist mit einer Beispiel-Formulierung versehen, damit du sofort in der Praxis umsetzen kannst.

## 1. Verknappung (Fear of Missing Out)

Menschen reagieren stark auf zeitliche oder mengenmäßige Verknappung. Das Gefühl, etwas zu verpassen, erhöht die Handlungsbereitschaft.

Beispiel-Formulierung: „Viele haben sich bereits entschieden – die Plätze sind fast ausgebucht. Wollen Sie sich noch einen sichern?“

## 2. Soziale Bewährtheit

Kunden orientieren sich an den Entscheidungen anderer. Wenn sie sehen, dass andere bereits handeln, steigt ihre Bereitschaft, ebenfalls zuzustimmen.

Beispiel-Formulierung: „Andere aus Ihrer Branche sind bereits erfolgreich gestartet – wollen Sie dazugehören?“

## 3. Commitment & Konsistenz

Hat sich ein Kunde einmal zu einem Schritt bekannt, möchte er konsistent bleiben. Kleine

Zusagen können zu großen Entscheidungen führen.

Beispiel-Formulierung: „Sie sagten, dass Ihnen planbare Kunden wichtig sind. Genau darum geht es in diesem nächsten Schritt.“

#### **4. Autorität**

Menschen vertrauen Experten oder Personen, die Kompetenz ausstrahlen. Deine Expertise und klare Positionierung geben Sicherheit.

Beispiel-Formulierung: „Ich arbeite seit über 15 Jahren mit Unternehmen in Ihrer Situation – deshalb weiß ich, was funktioniert.“

#### **5. Gegenseitigkeit**

Wenn du deinem Kunden zuerst einen Wert lieferst (z. B. Tipp, Analyse, kleines Geschenk), fühlt er sich eher verpflichtet, etwas zurückzugeben.

Beispiel-Formulierung: „Ich habe Ihnen hier eine kurze Analyse vorbereitet – wollen wir direkt sehen, was Sie sofort verbessern können?“

## 6. Klarheit statt Komplexität

Kunden entscheiden schneller, wenn du Komplexität reduzierst und den nächsten Schritt klar machst. Vermeide Fachjargon und bleib einfach verständlich.

Beispiel-Formulierung: „Der nächste Schritt ist ganz simpel: Wir vereinbaren einen Starttermin, und dann begleite ich Sie bei der Umsetzung.“

## Fazit

Diese Trigger sind kein Druckmittel, sondern Werkzeuge, um Klarheit und Orientierung im Gespräch zu schaffen. Nutze sie bewusst, um deinen Kunden die Entscheidung leichter zu machen.