

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.