

STORYTELLING

MIT GESCHICHTEN VIEL
EMOTIONALER VERKAUFEN

**Warum Geschichten?
Welche Geschichten?
Wie geht Geschichten erzählen?
Wie fürs Verkaufsgespräch nutzen?**





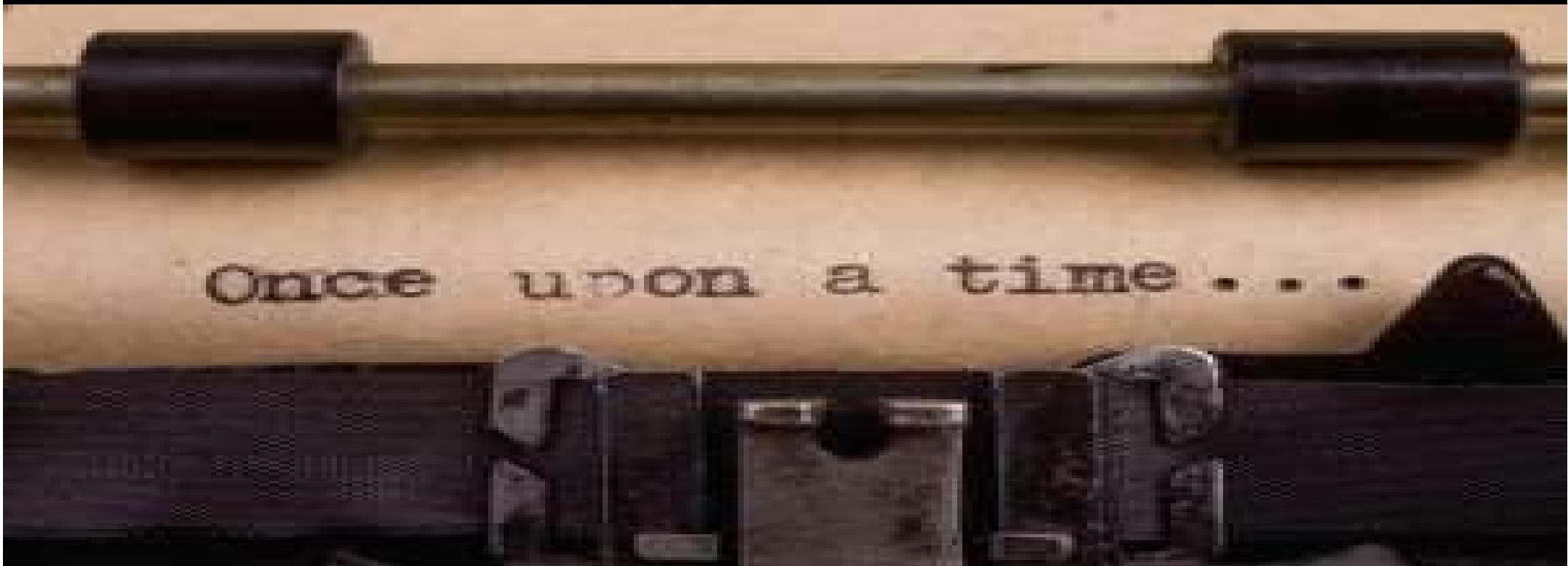
Das Gehirn liebt
Geschichten –
Kunden lieben **Storys**

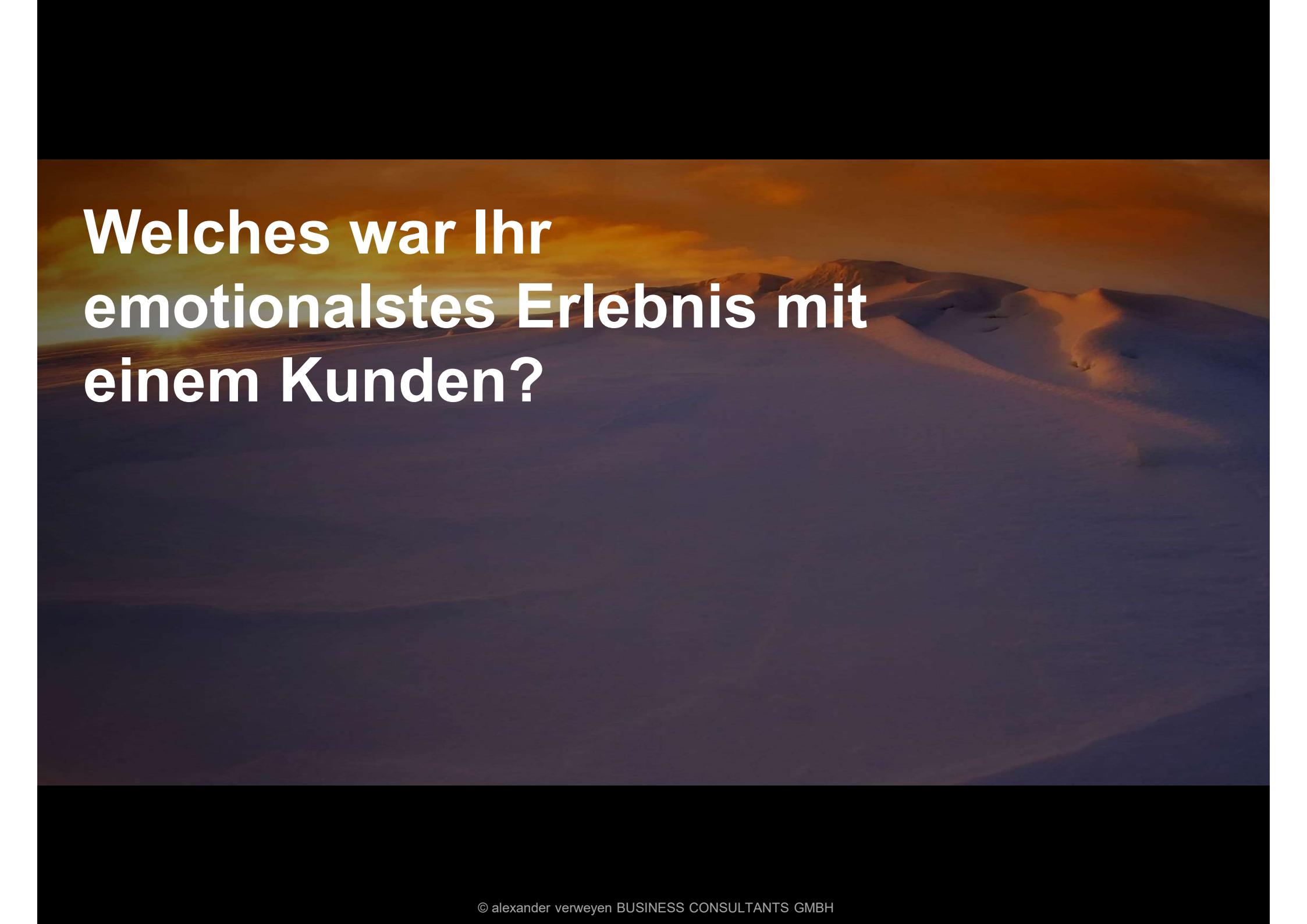
GESCHICHTEN...

- **aktivieren viel mehr Regionen im Gehirn als eine einfache Informationen,**
- **verleihen einem Sachverhalt Bedeutung und Sinn,**
- **binden den Zuhörer ein und lassen ihn mitdenken und mitfühlen,**
- **stellen eine persönliche Verbindung her,**
- **wecken Emotionen und gehen ins Unterbewusstsein,**
- **Unterhalten und bleiben länger/einfacher im Gedächtnis,**
- **wirken nach, können Zuhörer zu etwas motivieren und**
- **werden eher weitererzählt oder geteilt.**



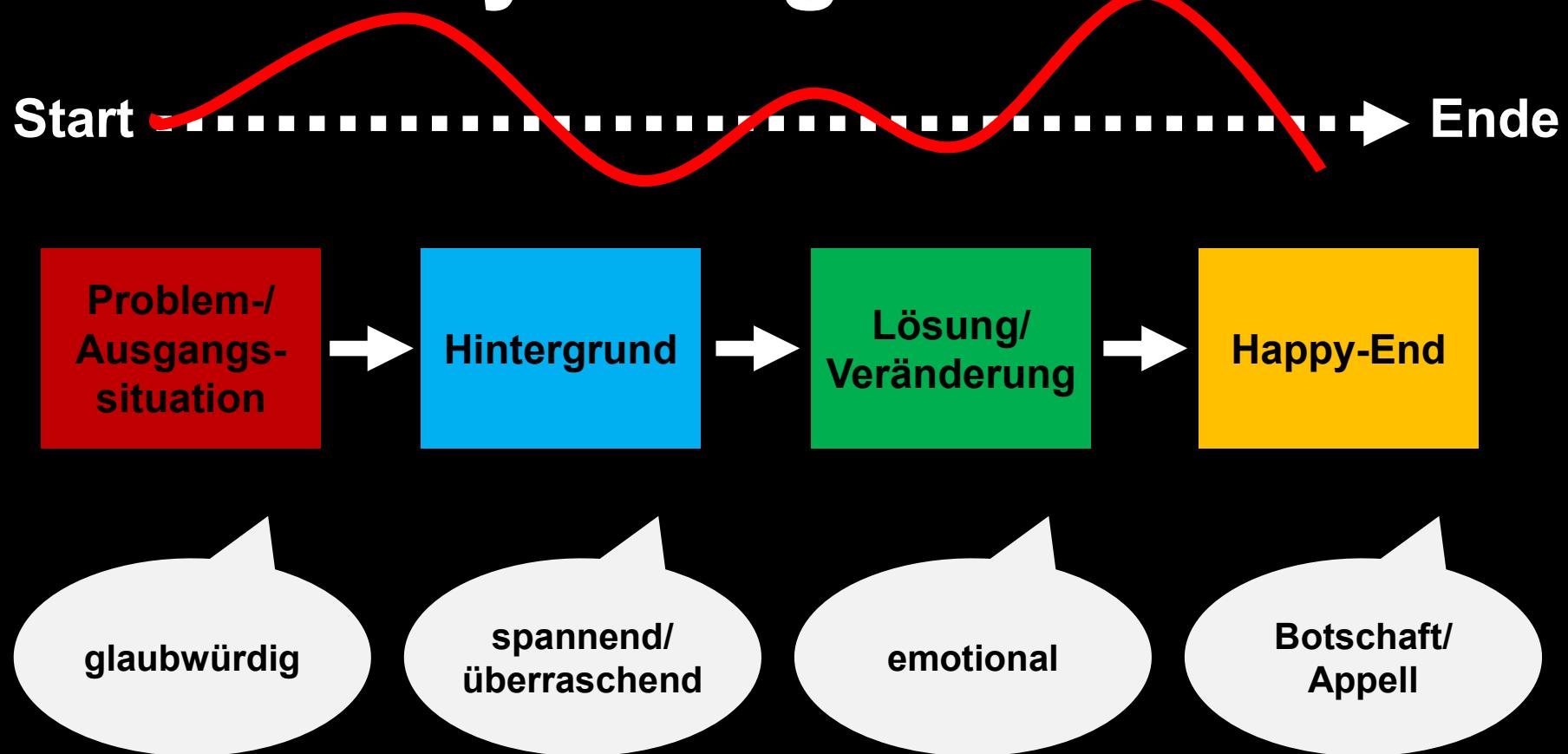
Welche Geschichte haben Sie
(im Business) gehört
und waren **davon begeistert?**



A wide-angle photograph of a mountainous landscape at either sunrise or sunset. The sky is filled with large, billowing clouds that are illuminated from behind, creating a warm, orange, and yellow glow. The mountains in the foreground are dark and silhouetted against the bright sky. The overall atmosphere is serene and majestic.

**Welches war Ihr
emotionalstes Erlebnis mit
einem Kunden?**

Storytelling-Struktur

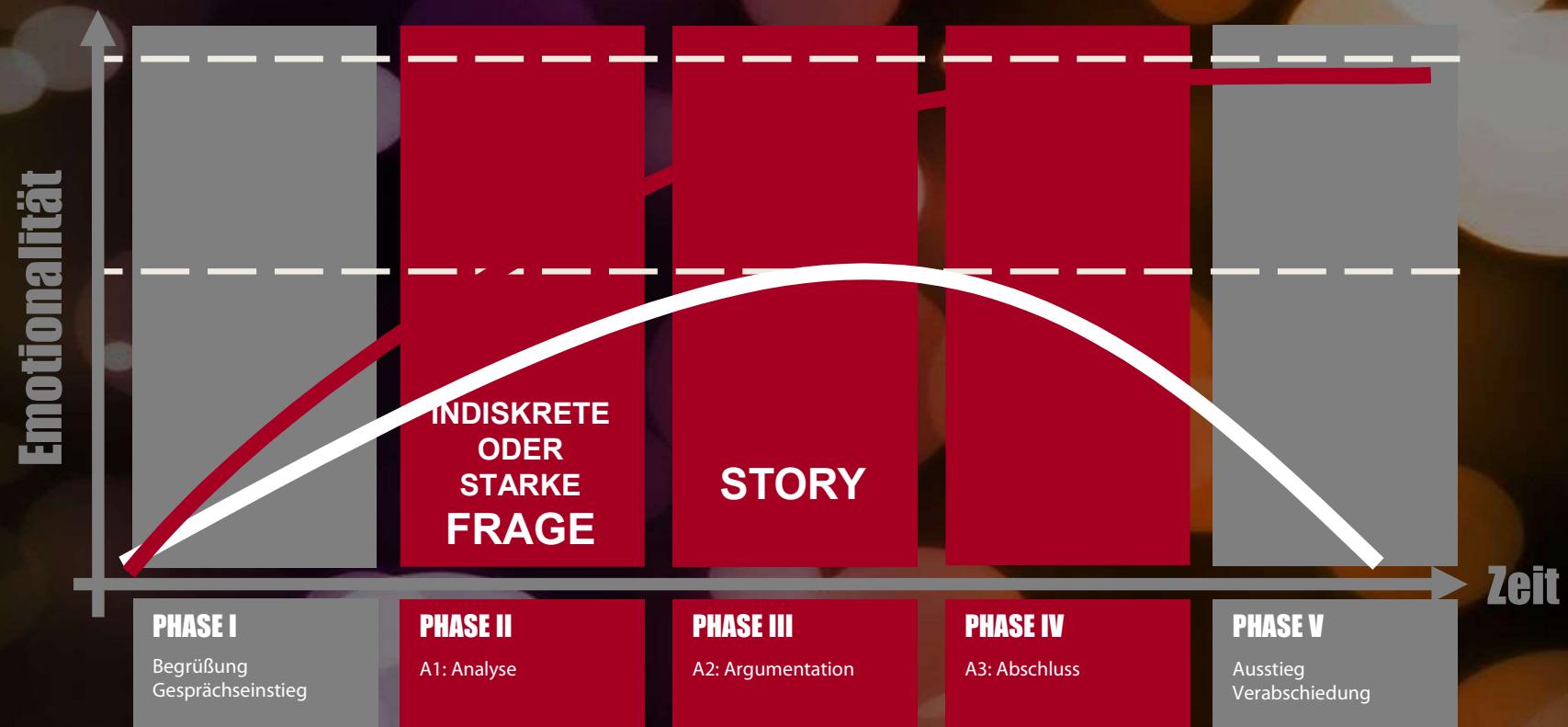


Entertain

vs

Sell

Gesprächsverlauf



Welche Bedenken haben Sie?

Was ist Ihnen
besonders wichtig?

Wen wollen Sie in Ihre
Entscheidungen
involvieren?

Welche Fragen
stellen Sie sich?

Worin sehen Sie die größte
Herausforderung?

Welche Bedenken
haben Sie?

Womit möchten Sie nicht
konfrontiert werden?

Was darf auf keinen
Fall eintreten?

Was fürchten Sie
am meisten?

Woran wollen
Erfolg messen?

Woran glauben
Sie?

Was schätzen Sie an einer
Zusammenarbeit besonders?

Welche
Konsequenzen hat...?

Wie sehen Sie die
Zukunft?

Welche Erwartungen haben Sie?

Wie haben sie das
bisher gemacht?

Wie definieren Sie
Erfolg?

Welches sind Ihre wichtigsten
Zukunftsthemen?

Worauf kommt es Ihnen
ganz bestimmt nicht an?

Welche Chancen sehen Sie?

Wovon möchten Sie Ihre
Zusammenarbeit abhängig
machen?

Worin sehen Sie den Wert
einer Zusammenarbeit?

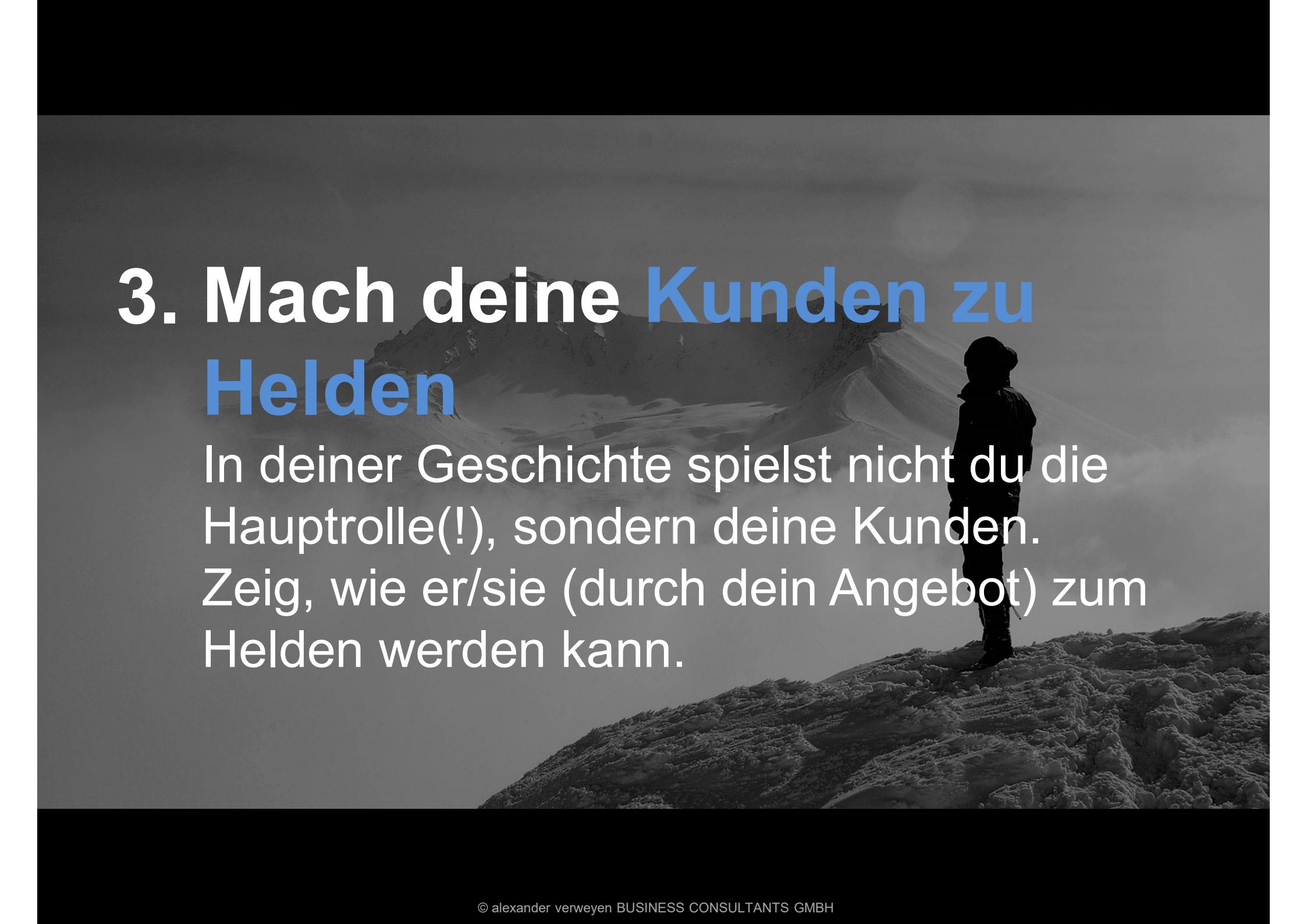
1. Versteh die **Sicht** deiner Kunden

Frag dich immer wieder: Warum kaufen
deine Kunden bei dir oder warum nicht?

2. Beginne mit einer Geschichte

Beginne nicht damit, welche Produkte du anbietest, sondern mit einer Geschichte.

3. Mach deine Kunden zu Helden



In deiner Geschichte spielst nicht du die Hauptrolle(!), sondern deine Kunden.
Zeig, wie er/sie (durch dein Angebot) zum Helden werden kann.

4. Zeige eine Vision

Durch eine einfache Entscheidung verändert sich die Welt des Kunden.

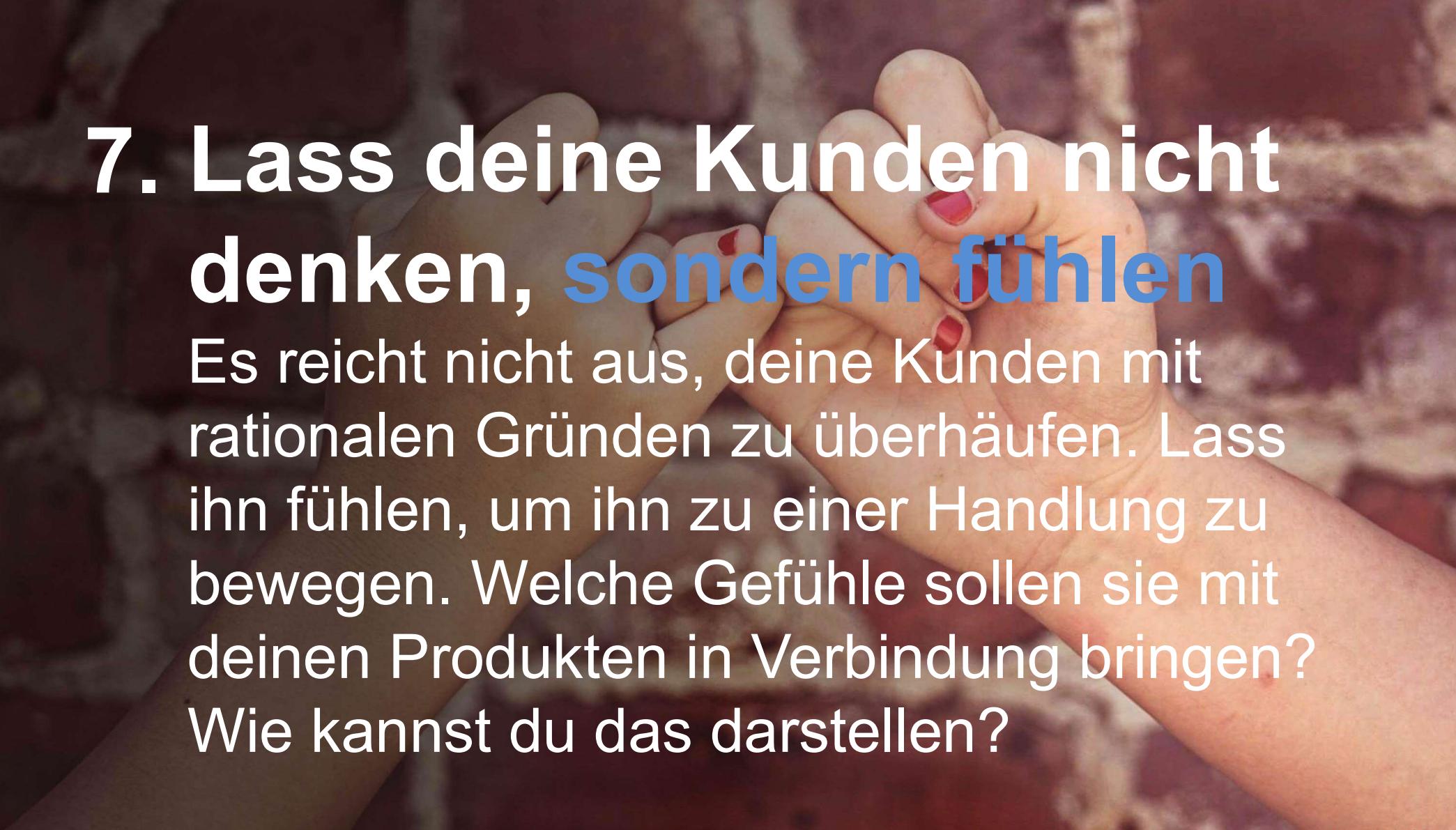
Zeichne ein starkes Bild davon, wie die verbesserte Zukunft deines Kunden aussehen könnte.

5. Was verkaufst du wirklich?

Verkaufst du Fotografien oder Erinnerungen?
Lippenstift oder das Gefühl, begehrenswert zu
sein? Ein Motorrad oder Freiheit? Analysiere
sehr genau, was sich deine Kunden vom Kauf
versprechen – und zeige dies in deiner Story.

6. Untermauer das **Selbstbild deines Kunden**

Jeder hat ein Bild von sich selbst, das er bestätigen möchte. Hilf deinen Kunden, es auszudrücken und zu bestätigen. Reflektiere seine Sicht. Ist er ein freiheitsliebender Mensch oder ein Familienheld? Traditionell oder verspielt?



7. Lass deine Kunden nicht denken, sondern **fühlen**

Es reicht nicht aus, deine Kunden mit rationalen Gründen zu überhäufen. Lass ihn fühlen, um ihn zu einer Handlung zu bewegen. Welche Gefühle sollen sie mit deinen Produkten in Verbindung bringen? Wie kannst du das darstellen?

8. Gib deinen Kunden etwas, woran sie **glauben können**

Deine Kunden kaufen von dir, weil sie dich mögen. Weil sie dir vertrauen und an dich glauben. Zeig ihnen, wofür du stehst und lade sie ein, ein Teil davon zu sein.

9. Konsistenz

Zeig in allen Gesprächen, wofür du einstehst. Was dich besonders macht. Und wechsle nicht zwischendrin die Werte, wofür du einstehst. Deine Kunden müssen immer wissen, woran sie bei dir sind. So baust du Vertrauen auf.

10. Sei verspielt

Spaß und Leichtigkeit ist erlaubt! Zeige Humor und Lebensfreude, spiele mit Klischees, Bilder und Fantasie. Das werden deine Kunden deutlich spüren und in Verbindung mit dir bringen. Außerdem macht Arbeit so viel mehr Spaß!

ZUSAMMENFASSUNG

Storytelling für Verkaufsgespräche:

1. Versteh die Sicht deiner Kunden
2. Beginne mit einer Geschichte
3. Mach deinen Kunden zum Helden
4. Zeige eine Vision
5. Was verkaufst du wirklich?
6. Untermauer das Selbstbild deines Kunden
7. Lass deine Kunden nicht denken, sondern fühlen
8. Gib deinen Kunden etwas, woran sie glauben können
9. Konsistenz
10. Sei verspielt

Wie fangen coole Geschichten an?

1. Ein Kunde hat mich vor Kurzem angerufen...
2. Als ich zum ersten Mal davon gehört habe...
3. Ich habe neulich ein Gespräch unfreiwillig im Zug verfolgt...
4. Ich möchte Ihnen eine Geschichte erzählen...
5. Einer meiner kritischsten Kunden kam zu mir...
6. Das ist nichts für mich, meinte einer meiner besten Kunden...
7. Wovor ich meine Kunden unbedingt schützen möchte...
8. Letzte Woche habe ich ein interessantes Gespräch geführt...
9. Was mir auf keinen Fall nochmal passieren darf...
10. Vielleicht haben Sie sich das auch schon mal gefragt...?
11. Wissen Sie, was mir neulich ein Kunde gesagt hat?

Wie an Geschichten kommen?

- 1. Wo oder bei wem haben Sie mit Ihrer Idee ein echtes Problem gelöst oder Mehrwert gestiftet?**
- 2. Wer hat sich tausendmal bei Ihnen bedankt?**
- 3. Welche Geschichte haben Sie selbst gehört und begeistert?**
- 4. Was haben Sie selbst als Kunde erlebt? (Hotel, Händler, etc)**
- 5. Inspiriert Sie Ihre Kundenliste?**

Tricks erfolgreicher Storyteller

- 1. Welt mit Storyteller-Augen sehen**
- 2. Schätze angesammelt?**
- 3. Beste Geschichten schreibt das Leben**
- 4. Hören Sie unbedingt zu**
- 5. Anekdoten/Begebenheiten sammeln**
- 6. Modelle, Figuren adaptieren**
- 7. Neu Kombinieren und zu Geschichten formen**
- 8. An Emotionen feilen, Kunden müssen sich angesprochen fühlen**
- 9. Vertrauten Geschichten erzählen und Feedback**
- 10. Stets Geschichte einsetzen – sie wird immer besser!**

Sehen Sie hier unsere letzten Newsletter-Stories:



Newsletter
Schiff voraus!
27. Februar 2017
[Weiterlesen →](#)



Newsletter
Rosarote Sägespäne?
19. Januar 2017
[Weiterlesen →](#)



Newsletter
Die heiligen drei Königinnen
20. Dezember 2016
[Weiterlesen →](#)



Newsletter
Heben Sie den Schrank!
16. November 2016
[Weiterlesen →](#)



Newsletter
Der Reißverschluss
25. September 2016
[Weiterlesen →](#)



Newsletter
Zufriedenheit für alle
25. August 2016
[Weiterlesen →](#)



Newsletter
Das hätte auch gut gehen können...
25. Juli 2016
[Weiterlesen →](#)



Newsletter
Wasser, Datteln und Orangen?
25. Mai 2016
[Weiterlesen →](#)

**NO STORY-
NO BUSINESS**

Vielen Dank!

alexander verweyen®
BUSINESS CONSULTANTS GmbH
Perchtlinger Straße 6
D - 81379 München
Telefon: +49 (0) 89/550 57 66-00
Fax: +49 (0) 89/550 57 66-29
E: info@avbc.de
www.alexanderverweyen.com