



SCHWÄBISCHE UMSATZMANUFAKTUR

Vertrauensaufbau in Sekunden

Warum ist Vertrauen so wichtig?

Kaufst Du von jemandem, dem Du nicht vertraust? Oder würdest Du bei ihm einsteigen?

EHER NEIN ;-)

Vertrauen ist die Basis!

Wie baut man Vertrauen auf?

1. Über **Gemeinsamkeiten** schafft man
Sympathie.

(Wie sympathisch ist Dir eine Person die ähnlich ist, wie Du? ;-)

2. Über **Sympathie** gewinnt man **Vertrauen!**

(Menschen die wir mögen, vertrauen wir automatisch.)

Was Du vermeiden solltest!

Gemeinsamkeiten:

Verzichte auf peinliche Vergleiche oder lüge Deinen Gesprächspartner nicht an.

Im Klartext: Wenn Du im Gespräch Gemeinsamkeiten feststellen möchtest, dann bitte auch nur solche, die wirklich bestehen. Sage Deinem Gesprächspartner der Fußball-Fan ist bitte nicht, dass du auch Fußball liebst, wenn du es nicht tust. So etwas ist falsche Schmeichelei! Dies ist nicht authentisch und jeder der nicht mit dem Kopf senkrecht vom Baum gefallen ist, merkt das.

Wenn Du wirklich Fußball-Fan bist, kannst Du mit deinem Gesprächspartner gerne darüber reden. Dann ist es ehrlich und baut „ECHTE“ Sympathie auf!

Sympathie:

Vermeide es „falsche Komplimente“ auszusprechen oder ein unechtes Lob. Wenn Du Deinem Gesprächspartner kein ehrliches Kompliment machen kannst, dann lass es!

Sei auch vorsichtig mit „Lobeshymnen“!

Bsp: Du besuchst Deinen Kunden im Büro und Dir fällt ein Bild auf. Daraufhin lobst Du ihn und bekräftigst, wie toll das Bild doch sei. Der Kunde denkt sich: „Das ist doch dieses scheiß Teil von meiner Ex-Frau! Das blöde Ding muss ich mal endlich entsorgen!“

WIE VIELE SYMPATHIE-PUNKTE HAST DU JETZT GESAMMELT? Eher keine! 😊

Lobe also nur, wenn Du Dir sicher bist, dass es zielführend ist.

Wie baut man stattdessen Vertrauen auf?

1. Über unbestreitbare Wirklichkeiten

Du suchst Dir eine Tatsache aus, die gerade zur Situation passt, benennst sie und nutzt diese als Einstieg in das Gespräch.

Einer Tatsache kann man nicht widersprechen, sie ist **tatsächlich** Sache! Somit bauen wir bauen die erste Gemeinsamkeit auf. Die Tatsache trifft ja auf Dich **UND** den Gesprächspartner zu.

Beispiel:

Verkauf

Du bist Finanzberater und sitzt gerade bei deinem Kunden.

Herr Kunde Sie haben doch mit Sicherheit einige Versicherungen für sich abgeschlossen und möchten, dass wenn Sie schon jeden Monat fleißig Beiträge zahlen, auch bestmöglich dafür abgesichert sind, stimmt´s? (Tatsache)

Kunde: „Ja, klar!“

Sehr gut, damit wir das prüfen können, ob dies auch immer noch der Fall ist und sie nichts unnötig verschenken, holen Sie bitte einmal ihren Versicherungsordner raus. (Einstieg)

Wird Dein Kunde jetzt negativ oder doch eher positiv ins Gespräch einsteigen? 😊

Sponsern

Du bist Networker und triffst Dich gerade mit einer Person, die Du kürzlich auf der Straße angesprochen hast.

Du fragst Dich wahrscheinlich um was es heute genau geht, stimmt 's?
(**Tatsache**)

Fremde Person: „Ja, klar!“

*Ist es denn in Ordnung wenn ich gleich zum Punkt komme? (**Einstieg**)*

Fremde Person: „Ja klar, gerne!“

Was denkt sich jetzt Dein Gesprächspartner? Mit welcher Einstellung startet er jetzt mit Dir ins Gespräch?

„Mensch super, der/die versteht mich und kommt gleich auf den Punkt!“

Du hast jetzt eine Gemeinsamkeit („Der/ die denkt ja wie ich...“), dadurch hast Du die Sympathie gewonnen und somit Vertrauen aufgebaut.

2. Über die Blackbox

Was ist die Blackbox?

Die „Blackbox“ bei Flugzeugen ist ähnlich wie beim Menschen. Nur werden hier keine Flugdaten gespeichert, sondern die Glaubensmuster/ Überzeugungen, nach denen die Menschen handeln und denken (Unterbewusstsein).

So geht´s:

Du sprichst einfach das an, was Dein Gesprächspartner gerade denkt und nimmst so den „Wind aus den Segeln“ und baust Gemeinsamkeiten auf, weil „Du ja so denkst, wie er“.



Beispiel:

Dein Gesprächspartner sitzt Dir gerade sehr skeptisch gegenüber (verschränkte Arme, zieht die Augenbrauen nach oben, ist nach hinten gelehnt...). In seiner „Blackbox“ herrscht jetzt was? **ABLEHNUNG!!!!** Und **DIE**, sprechen wir an:

Herr Kunde ich merke gerade, dass Sie sehr skeptisch sind, kann das sein? „Ja, bin ich!“

Sind Sie denn auch mal offen für eine positive Überraschung? „Ja, schon!“ Sehr gut, dann können Sie jetzt mal ganz gespannt sein, was Sie erwartet!

Was denkt sich jetzt Dein Gesprächspartner bewusst oder unbewusst?

„Der/die versteht mich, den/die mag ich!“ Somit haben wir wieder über Gemeinsamkeiten Sympathie aufgebaut und so letztendlich das Vertrauen gewonnen.

Tipps für die Umsetzung

Überlege Dir für Deine nächsten Verkaufs- oder Sponsorgespräche „unbestreitbare Wirklichkeiten“ und mache Dir Gedanken, was Deine Gesprächspartner denken könnten in der jeweiligen Situation.

Schreibe Dir fertige Sätze zum Vertrauensaufbau auf und lerne sie auswendig! Somit kommen die Sätze wie aus der Pistole geschossen, sind authentischer und Du kannst Dich voll und ganz auf Deinen Gesprächspartner konzentrieren.



SCHWÄBISCHE UMSATZMANUFAKTUR

Viel Spaß bei der Umsetzung, denn:

UMSATZ kommt von UMSETZEN!