

**Master  
Seller**

# Checkliste

---

**In 20 Schritten zum  
Meister der Kommunikation!**

**Mike Dierssen  
Verkaufsmotivator**



# Master Seller

**Effektive Kommunikation ist der Schlüssel zum erfolgreichen Verkauf.**

Durch klare und positive Kommunikation kannst du **Vertrauen aufbauen** und den **Kunden überzeugen**.

Diese Checkliste hilft dir dabei, deine **Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern** und **effektiver im Verkauf zu kommunizieren**.

*you Rock,  
ever Mike*

## 1. Spreche klar und deutlich

---



### Achte auf eine verständliche und deutliche Aussprache:

Sprich klar und deutlich, um sicherzustellen, dass der Kunde dich gut versteht.



*Eine klare Aussprache hilft, Missverständnisse zu vermeiden und zeigt Professionalität.*

### Vermeide Fachjargon:



Verwende einfache und verständliche Sprache, um Missverständnisse zu vermeiden.

*Informationen werden besser verstanden!*



### Passe dein Sprechtempo an:

Spreche nicht zu schnell und mache Pausen, um dem Kunden Zeit zum Verstehen zu geben.

### Betone wichtige Punkte:



Hebe wichtige Informationen durch Betonung hervor, um sie im Gedächtnis des Kunden zu verankern.

## 2. Verwende positive Sprache



**Nutze positive Formulierungen und vermeide negative Ausdrücke:**



*Zum Beispiel ein Wort, was überhaupt nicht verkauft ist, versuchen, kosten oder entscheiden.*

Positive Sprache schafft eine positive Atmosphäre und beeinflusst das Gespräch positiv.



*Für viele Verkäufer ist der Preis viel häufiger ein Problem als im Kopf des Kunden.*

**Konzentriere dich auf Lösungen statt auf Probleme:**



Zeige dem Kunden, wie dein Produkt seine Probleme löst, anstatt die Probleme selbst zu betonen.



**Vermeide Verneinungen:**

Formuliere Aussagen positiv, um Missverständnisse zu vermeiden.



**Betone die Vorteile und den Nutzen:**



Heben die positiven Aspekte deines Produkts hervor, um den Kunden zu überzeugen.

### 3. Achte auf nonverbale Kommunikation



**Körpersprache und Mimik sind ebenso wichtig wie das gesprochene Wort:**

*Achte auf eine positive Körpersprache, um Vertrauen zu schaffen.*



*Dein emotionaler Zustand wird immer eins zu eins ausgedrückt, durch deine Körpersprache.*



*An deinem Augenkontakt kann dein Gegenüber ablesen, wie sicher du deiner Sache bist.*

**Halte Augenkontakt:**



*Augenkontakt zeigt, dass du interessiert und aufmerksam bist.*



**Lächle:**

*Ein Lächeln schafft eine freundliche und einladende Atmosphäre.*

**Achte auf deine Haltung:**



*Eine offene und aufrechte Haltung signalisiert Selbstbewusstsein und Offenheit.*

## 4. Passe dich dem Gesprächspartner an



**Stimme Tonfall und Sprechgeschwindigkeit auf den Kunden ab:**

Passe deinen Tonfall und dein Sprechtempo an den Gesprächspartner an, um eine bessere Verbindung zu schaffen.



*Kunden fühlen sich eher wohl und verstanden, wenn sie das Gefühl haben, auf einer Wellenlänge mit dem Verkäufer zu sein.*

**Verwende die Sprache des Kunden:**



Nutze Begriffe und Ausdrücke, die der Kunde verwendet, um eine gemeinsame Basis zu schaffen.



**Sei flexibel:**

Passe dich den Bedürfnissen und dem Verhalten des Kunden an, um das Gespräch optimal zu gestalten.



*Bei Desinteresse oder Widerstand kann der Verkäufer sofort den Kurs ändern, um den Kunden wieder für sich zu gewinnen.*

**Achte auf die Reaktionen des Kunden:**



Beobachte die Reaktionen des Kunden und passe deine Kommunikation entsprechend an.



## 5. Nutze Geschichten und Beispiele



**Veranschauliche deine Aussagen mit passenden Geschichten und Beispielen:**

*Geschichten und Beispiele machen deine Aussagen greifbarer und verständlicher.*



*Emotionen spielen eine entscheidende Rolle bei Kaufentscheidungen, und eine gut erzählte Geschichte kann Begeisterung, Vertrauen oder Dringlichkeit hervorrufen.*



*Kunden erinnern sich eher an eine überzeugende Erfolgsgeschichte, die sie emotional angesprochen hat, und verknüpfen diese positiv mit dem Angebot.*

**Nutze Erfolgsgeschichten:**



*Erzähle von erfolgreichen Kunden, um den Nutzen deines Produkts zu verdeutlichen.*



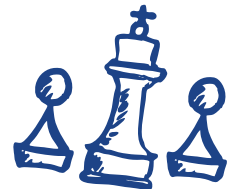
**Halte die Geschichten kurz und prägnant:**

*Fasse dich kurz, um die Aufmerksamkeit des Kunden zu halten und die wichtigsten Punkte zu betonen.*

**Sei authentisch:**



*Verwende echte Beispiele aus deiner eigenen Erfahrung, um glaubwürdig zu wirken.*



*Sei Du und erzähle Beispiele aus deinem Leben! Das verkauft am besten!*

# Verkaufs-Training by Mike Dierssen



**In dieses Webinar habe ich  
all mein Wissen aus 40 Jahren  
Verkaufs-Erfahrung gesteckt.**

**Im Webinar lernst Du:**

- Wie Du Dir das Mindset und Selbstbewusstsein eines Verkauf-Superstars aneignest
- Wie Du mit dem 4 Stufen Modell JEDES Verkaufsgespräch erfolgreich abschließt
- Das genaue System, mit dem Du Deine Abschlussquote um 300 % erhöhst

**BONUS-PDF: 30+1 Tipps &  
Tricks der Masterseller für  
SOFORT mehr Abschlüsse**

**Hier klicken und  
Teilnahme sichern!**

**Master  
Seller**

