

„Gründen“ auf den Grund gehen

NLP-Einsatz in der Akquisition

Ulrike Pullmann

Ist es Ihnen als Trainer und Anbieter Ihrer Seminare auch schon passiert? Sie führen ein sehr gutes Gespräch mit Ihrem Gegenüber. Sie denken, daß Sie den Abschluß, den Seminauftrag schon in der Tasche haben. Plötzlich sagt Ihr Gegenüber: „Ihr Seminar ist zu teuer!“ Was nun? Ein Tiefschlag für unser Selbstbewußtsein. Sie haben jetzt, wie immer im Leben mehrere Möglichkeiten. Eine davon ist Flucht. Wir ziehen uns zurück oder überdenken noch einmal den Preis. Eine andere ist der Angriff. „Wieso zu teuer, schließlich habe ich lange dafür gearbeitet. Es ist ein sehr gutes Seminar.“ So oder so ähnlich laufen die Gespräche doch ab. Oder ist es bei Ihnen anders?

Wie kann diese Situation auf eine elegante Art und Weise gelöst werden? Durch NLP Techniken. Der NLPler verfügt über Strategien und Methoden, die ihn jede Situation erfolgreich lösen lassen. Der NLPler hinterfragt nicht Inhalt der Aussage sondern die Denkstruktur, die dahintersteht.

Was den erfolgreichen Verkäufer und Trainer jetzt ausmacht, ist die Fähigkeit zu präziser Kommunikation. Gute Verkäufer haben eine geradezu geniale Fähigkeit, durch Worte Mauern einzureißen und Brücken zu bauen. Sie hinterfragen präzise, wie nahe die gesprochenen Worte dem sind, was tatsächlich gemeint, wirklich gedacht wird. Viele Begriffe und Wörter, die die Menschen verwenden, haben wenig oder gar keine spezifische Bedeutung. Es sind unspezifische Gene-

ralisierungen. Sie beruhen auf vagen Vermutungen. „Das Seminar ist zu teuer“. Eine Vermutung, die niemand nachprüfen kann. Er geht von sich aus, von seinem Modell der Welt, und glaubt zu wissen, welchen Wert Ihr Seminar hat. Vermutungen anzustellen, ist ein Kennzeichen bequemer Kommunikation. Generalisierungen und Vermutungen machen Kommunikation unfair.

Der NLPler wendet deshalb das PRÄZISIONSMODELL an, um Sprache klar verständlich zu machen und eine faire Kommunikation zu führen. Wenn Sie Ihren Interessenten anleiten können, Ihnen präzise zu sagen, im Vergleich wozu bzw. was genau er wirklich will, dann haben Sie eine faire Chance. Das Präzisionsmodell hilft ihnen dabei. In unserem Fall könnte das Gespräch dann folgen-

dermaßen ablaufen: „Ihr Seminar ist mir zu teuer“. „Im Vergleich wozu ist es Ihnen zu teuer?“ Auf das mögliche: „Naja, im Vergleich zu anderen Seminaren, die ich besucht habe“, könnten Sie wiederum fragen: „In welcher Hinsicht ist dieses Seminar mit meinem vergleichbar?“ Oder: „Was wäre, wenn Sie das Gefühl hätten, daß mein Seminar seinen Preis wert ist? Würden Sie es dann buchen? Was müßte sein, damit Sie das Gefühl haben, es ist seinen Preis wert?“

Was passiert bei einem solchen Gespräch? Wir finden genau den Punkt heraus, um den es wirklich geht. Von der groben Verallgemeinerung gehen wir zu genauen Angaben. Spezifische Informationen sind der schnellste Weg zu einem Abschluß. Testen Sie das in den nächsten Tagen. Achten Sie auf die Sprache, die Ihre Mitmenschen benutzen. Bemerken und hinterfragen Sie in Zukunft Verallgemeinerungen, unspezifische Verben und Substantive.

Ulrike Pullmann (Jg. 54) studierte als ausgebildete Bankkauffrau Betriebswirtschaft und lernte die „Magie des Verkaufens“ bei einem der größten Dienstleistungsunternehmen Europas von der Pike auf kennen. Nach Jahren erfolgreicher Abenddiensttätigkeit studierte sie die EKS und NLP. Heute ist sie spezialisiert auf verkaufsfördernde Seminare auf NLP Basis (Titel „NLP für Sales-Profis“, „Mit Service & Stil zum Ziel“).