

## Mogeln beim Verkauf – leicht gemacht!

Was können wir von den Politikern lernen? Wer mogelt, gewinnt! Nach dem gleichen Muster sollten Sie auch vorgehen, wenn Sie einem potenziellen Kunden Ihr Produkt oder Ihre Dienste vorstellen. Tragen Sie so richtig dick auf! Der Kunde will betrogen werden. Merkt sowieso keiner!

- **Termin ergaunern**  
Fangen Sie bereits mit dem Mogeln an, indem Sie sich unter falschem Vorwand einen Termin beim Kunden erschlummeln.
- **Bedürfnisse ausblenden**  
Wenn Sie Ihre Präsentation halten, ignorieren Sie weitgehend die Bedürfnisse Ihres Kunden. Falls Sie eine passende Lösung dazu parat haben, lassen Sie es ihn bloß nicht merken.
- **Dick auftragen**  
Je mehr Sie bei den Vorzügen Ihres Angebots die Wahrheit verzerren und fröhlich drauflos fabulieren, desto besser.
- **Kehrseiten verschweigen**  
Der Kunde soll eine Kaufentscheidung fällen? Helfen Sie ihm dabei, indem Sie alles verschweigen, was ihn zu einem ausgewogenen Urteil bringen könnte. Je schneller er sich entscheidet, desto besser. Also halten Sie am besten alles an Information zurück, was ihn vom Kauf abhalten könnte.
- **Konkurrenz madig machen**  
Wenn Sie ein paar Details über die Konkurrenz und deren Produkte einflechten, dann ziehen sie sie so richtig durch den Kakao. Der Kunde soll schließlich bei Ihnen kaufen.
- **Größe geht vor Nutzen**  
Überlegen Sie nicht, wie Sie dem Kunden mit Ihrem Angebot bei seiner Arbeit helfen können. Überlegen Sie vielmehr, was Sie tun können, damit der Auftrag so groß wie möglich ausfällt. Ob der Kunde das dann auch braucht, spielt keine Rolle.
- **Schweigen im Walde**  
Lassen Sie bis zum nächsten Verkaufsgespräch nichts mehr von sich hören. Fragen Sie niemals nach, ob der Kunde tatsächlich das erhalten hat, was Sie ihm verkauft haben.
- **Nie die falschen Fragen stellen**  
Wenn Sie nach dem Kundengespräch Revue passieren lassen, sollten Sie sich niemals diese Fragen stellen:
  - Wenn ich in den Spiegel schaue, kann ich dann zu mir sagen: „Du hast Dein Möglichstes getan, um die Bedürfnisse des Kunden innerhalb seines finanziellen Rahmens zu erfüllen“?
  - Kann ich mein Verhalten während des Verkaufsgesprächs meinen Eltern, meinem Ehepartner oder meinen Kindern mit Stolz schildern?
  - Würde eine Jury aus unabhängigen Experten, die mein Verkaufsgespräch verfolgt hat, zu dem Schluss kommen, dass ich mich ehrlich und ethisch einwandfrei verhalten habe?
  - Könnte ich mir vorstellen, meinen Lebenslauf an eine beliebige Auswahl meiner Kunden zu senden, wenn ich eine neue Stelle suchte?

Stephan Meyer, Denkwart  
Stand: 14. Februar 2007