

GLAUBENSsätze

Notiere spontan Sätze, die Dir bezüglich Verkaufen/Verkäufern/einen richtig guten (hohen) Preis erzielen etc. einfallen:

- Welche dieser Aussagen sind hilfreich für Dich?
- Welche weniger?
- Nimm nun die Aussagen, die Dich blockieren und dir im Wege stehen und bearbeite sie einzeln auf die folgende Art und Weise:

Im Nächsten Schritt gehen wir in die Veränderung dieser Denkmuster.

Die 4 entscheidenden Fragen

Stelle Dir bitte für jeden der notierten Sätze folgende Fragen:

1. Ist das wahr?
2. Kannst Du mit absoluter Sicherheit wissen, dass das wahr ist?
3. Wie reagierst Du, was passiert, wenn Du diesen Gedanken glaubst?
4. Wer wärst Du ohne diesen Gedanken?

Hier ist ein Beispiel dafür, wie die 4 Fragen auf die folgende Aussage angewendet werden können: “Wenn ich jemandem einen richtig hohen Preis verkaufe, habe ich kein gutes Gefühl und frage mich, ob sich der Kunde das wirklich leisten kann?”

- 1.** Ist das wahr, dass sich der Kunde das nicht wirklich leisten kann?
- 2.** Kannst Du mit absoluter Sicherheit wissen, dass das wahr ist? Kann es nicht sein, dass Du sogar mit Deinem Produkt einen wichtigen Beitrag für den Erfolg des Kunden beisteuerst?
- 3.** Wie reagierst Du, was passiert, wenn Du diesen Gedanken glaubst? Was geschieht, wenn Du glaubst: “Der Kunde kann sich das nicht leisten?” Empfindest Du Trauer, Wut, Stress oder Frustration oder . . .? Wie fühlen sich diese Reaktionen in Dir an? Wie behandelst Du Dich selbst dabei? Bringt Dir der Gedanke Stress oder Frieden oder . . .? Werde still und lausche in Dich hinein.
- 4.** Wer wärst Du ohne den Gedanken? Schließe Deine Augen. Stell Dir vor, Du würdest ein wundervolles, sympathisches Gespräch führen. Mit all Deinem Können, Deiner Phantasie, mit Spaß und allem was Dich auszeichnet. Dein

Gesprächspartner wäre total zufrieden mit den Kauf und der Kunde würde den Mehrwert genießen. Wie würdest Du durch die Welt gehen? Wie würdest Du auf Kunden zugehen? Wie Dich verhalten?

Als Nächstes, kehre Deine Aussage um. Die Umkehrungen sind eine Möglichkeit, das Gegenteil von dem zu erfahren, was Du für wahr hältst. Du kannst mehrere Umkehrungen finden. Finde soviel Umkehrungen wie möglich.

Zum Beispiel wird “der Kunden kann sich das nicht wirklich leisten” umgekehrt zu:

Die Umkehrung ist positiv formuliert. 😊

- Ich führe ein konstruktives, sympathisches Gespräch, was darauf aufgebaut ist, meinen Kunden ihre Vorteile aufzuzeigen.
- Meine Produkte bringen meinen Kunden Erfolg.
- Ich finde jetzt Wege, mit Freude und Leichtigkeit zu verkaufen.
- Usw.