

## Die Stimme im Kopf

So erklärt sich der Kunde die Welt – verkaufstaktisches Nutzen des inneren Dialogs.

### AUSGANGSSITUATION

Woher stammt unser Wissen über die Welt? Man könnte meinen, dass wir die Welt unmittelbar erkennen, wie sie ist. Doch das ist eine Illusion. Tatsächlich ergeben Bilder für sich genommen überhaupt keinen Sinn. Was wir wahrnehmen, ist erklärungsbedürftig, und diese Aufgabe übernimmt eine scheinbar allwissende Instanz in unserem Bewusstsein: der Sprecher.

Bei näherer Betrachtung stellt sich allerdings heraus, dass der Sprecher, der bisweilen auch als Erzähler oder Kommentator auftritt, gar nicht so allwissend ist, wie es scheint. Meist reimt er sich nur etwas zusammen. Seine Informationen stammen oft aus dubiosen Quellen. Nicht selten vertritt er die Meinung und Interessen von Personen, die wir lieber nicht in unserem Kopf haben wollen. Einige seiner Einflüsterungen grenzen an groben Unfug, und manche Menschen kann der Sprecher im Kopf in den Wahnsinn treiben. All das gilt natürlich in gleichem Maße für seine Kollegin, die Sprecherin.

Menschen vertrauen ihrer inneren Stimme, weil sie schon immer da war. Sie redet pausenlos und kann sehr einschmeichelnd sein, manchmal geradezu verführerisch. Wenn sie herrisch und autoritär auftritt, duldet sie keinen Widerspruch. Meistens redet der Sprecher im Kopf so leise, dass er gar nicht zu hören ist. Dann ist seine Macht unbegrenzt, weil man nur anzweifeln kann, was einem bewusst ist.

### AUS DEM INHALT

#### Die innere Stimme im Verkauf

Der Kunde hört auf seine innere Stimme. Der Sprecher in seinem Kopf ist der eigentliche Käufer. Er erläutert die Eigenschaften des Produkts, zählt die relevanten Fakten auf und erklärt zudem, was vom Verkäufer zu halten ist. Der Kunde kann alles ablehnen, was von außen kommt, aber er kann sich nicht gegen den inneren Sprecher wehren, wenn der ihm die Welt erklärt. Sobald der Sprecher sagt, dass

er kaufen soll, kauft der Kunde. Sobald er davon abrät, zieht er weiter. Der Verkäufer, der dem Sprecher des Kunden den Text schreibt, bestimmt die Nachrichtensendung und damit, was in der Welt so passiert.

Doch nicht nur der Kunde, auch der Verkäufer hat einen Sprecher. Der sagt ihm vielleicht gerade, was mit dem Produkt nicht stimmt, das er verkaufen soll, oder mit dem Kunden, der ihm gegenüber steht. Der Sprecher kom-

mentiert natürlich auch die Kollegen, den Chef und die allgemeine wirtschaftliche Lage. Der Sprecher beeinflusst das Verhalten des Verkäufers in fundamentaler Weise, was auf sich auf das Verhalten des Kunden und das Funktionieren der Firma auswirkt.

Die Allwissenheit des Sprechers begründet scheinbar seine Allmacht, aber das ist ebenfalls eine Illusion. Der Sprecher im Kopf lässt sich wie jeder Aspekt unserer physischen und psychischen Existenz kontrollieren, sobald er zum Objekt der Wahrnehmung gemacht und zielgerichtet beeinflusst wird. Die Tonspur des Lebens ist die Schnellstraße zum Erfolg.

### Fazit

Der Kurs „Die Stimme im Kopf“ bietet den Teilnehmern eine faszinierende und vergnügliche Bildungsreise ins Reich des menschlichen Bewusstseins.

Die Erfahrungen, Erkenntnisse und einmaligen Fähigkeiten, die sie von dort mitnehmen, bilden die Basis eines neuen Selbst- und Kundenmanagements angesichts der Herausforderungen des Verkäuferalltags.

### ZIELE

In diesem Kurs werden die anatomischen und funktionalen Ursachen der inneren Stimme erörtert.

In lustigen Videoclips mit unterschiedlichen Tonspuren wird die Wirkung des Sprechers auf die Wahrnehmung dargestellt.

Die Teilnehmer lernen einerseits, ihre eigene innere Stimme wahrzunehmen, zu verstehen, zu analysieren und zu kontrollieren.

In einem zweiten Ansatz üben Sie, den Sprecher im Kopf des Kunden wahrzunehmen, mit ihm zu kommunizieren und ihn so zu beeinflussen.

<b>Seminar</b> dauer	2 Tage
<b>Seminargebühr</b>	3.200,- € zzgl. MwSt. und Reisekosten
<b>Teilnehmer max.</b>	16
<b>Anmeldung</b>	telefonisch oder mit Anmeldekarte
<b>Ablauf</b>	Vortrag, Demonstrationen, Teilnehmerübungen, Gruppenarbeit