

Ing. Schönberg Christian

Softwareentwicklung

Einzelpreis: kostenlos



Ing. SCHÖNBERG Christian *
Softwareentwicklung

Schallermühle 6/5,

A-4844 Regau

christian@schoenberg.co.at

<http://schoenberg.company>

*) Einzelunternehmen
SCHÖNBERG gegründet 2002
© 2002 – 2014

[Impressum hier klicken](#)

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose
Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

Überzeugungstechniken:

Das **Überzeugen** von anderen Menschen findet im Alltag unzählige Male statt. Der Umstand, dass wir von irgendwelchen Umständen überzeugt werden oder sind, **beeinflusst** viele unserer **Entscheidungen**. In diesem Ebook geht es aber alleinig um **Überzeugungstechniken**, mit denen wir z.B. **potentielle Kunden** davon überzeugen können unsere Produkte oder Dienstleistungen zu **kaufen**, sich in den **Newsletter** einzutragen, usw. Auch geht es nicht um sogenannte **Manipulationsmethoden**, da bei Produktverkäufen sowohl Sie, als auch der Kunde einen gegenseitigen Nutzen haben sollten, was bei Manipulationstechniken **nicht** unbedingt der Fall ist.



Allgemeines:

Mit Hilfe von **Überzeugungstechniken** sollen andere Personen durch **positive** und **zielgerichtete Beeinflussung** z.B. wenn es um den Kauf Ihres Produktes oder das Eintragen in Ihren Newsletter geht, vom **aktiven Handeln** (Kauf, ..) überzeugt werden.

Der Nutzen besteht vor allem darin, dass das **Gespräch zielgerichtet** (nach einem **roten Faden**) erfolgt und die Erreichung Ihres festgelegten **Zieles** wahrscheinlicher wird. Dafür sind Kenntnisse über eine Vielzahl von **Überzeugungstechniken** notwendig, damit diese an die jeweiligen Rahmenbedingungen **angepasst** werden können.

Angewendet können diese zum Beispiel durch gezielte Fragen, wie **Suggestivfragen**, **offene** und **geschlossene Fragen**, **Rückfragen**, **Kontrollfragen** oder **Alternativfragen**.

Dabei sollte natürlich auf **keine negativen Maßnahmen** zurückgegriffen werden, wie z.B. offenes Drohen, negative Fragen, usw. In Gesprächen können durch offene **Körperhaltung**, aufmerksames Verhalten, usw. die **kommunizierten Inhalte** unterstützt werden.

mögliches Vorgehen:

- durch **sachliches Argumentieren überzeugen**: Dabei werden durch sachliches Durchdenken z.B. der Produktvorteile rationale, logische und nachvollziehbare **Kaufargumente** aufgebaut.

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose
Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

Allgemeines

FAZIT: Sofern es sich um positive Zielsituationen handelt, stellen Überzeugungstechniken für beide Seiten einen Gewinn dar und eignen sich daher optimal für Kaufentscheidungen, usw.

Möglichkeiten

Psychologische Motive

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

->

- **Ansprechen von Werten und Normen:** Dazu müssen zuvor die Werte und Normen (z.B. Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, ..) des potentiellen Käufers in Erfahrung gebracht werden. Anschließend werden diese durch Einbinden in die Argumente genutzt.

- **beiderseitiger Nutzen:** Es wird dabei ein Ergebnis gesucht, bei dem zwar Sie und auch der Gegenüber einen Kompromiss eingehen müssen, aber trotzdem die Zielsituation für beide Seiten einen Gewinn bedeutet.

- **Aufbau von Nachdruck:** Dabei wird durch Nachdruck z.B. enge Termine, Verknappung des Produktes, zeitlich begrenzte Rabatte, .. zum Handeln bewegt.

Studien haben aber auch aufgezeigt, dass potentielle Käufer eher von einem Kauf überzeugt werden können, wenn man dessen **Entscheidungsfreiheit** unterstreicht, z.B. mit dem Satz "Sie können das natürlich selbst entscheiden." oder "Das liegt natürlich ganz bei Ihnen."

psychologische Beweggründe:

- **ein Bedürfnis schaffen:** Bei dieser Überzeugungstechnik wird auf **Grundbedürfnisse** wie z.B. Sicherheit, Liebe, Anerkennung, usw. aufgebaut. Die meisten Menschen versuchen die **eigenen Bedürfnisse** mittel- oder zumindest langfristig zu **stillen**. Es gibt dabei noch viele sogenannte **Sekundärbedürfnisse**, wie z.B. eine Beförderung vom Arbeitgeber (mehr Anerkennung). Wenn Sie z.B. ein Produkt oder eine Dienstleistung über Ihre Webseite anbieten möchten, sollten Sie sich daher die Frage stellen,

welche Bedürfnisse Ihr Produkt oder Dienstleistung stillen könnte. Damit wird es deutlich einfacher Ihre potentiellen Kunden von einem Kauf zu überzeugen.

- **anderen gefallen:** Gerade in den Zeiten von Social Media spielt die Meinung anderer Personen über einem Selbst eine große Rolle. Dabei stellt sich oftmals die Frage, ob man anderen gefällt oder nicht. Das ist der Grund warum z.B. **Kosmetikartikel** oder **Luxusgüter** gekauft werden, damit man von anderen Menschen Anerkennung erhält. Wenn Sie diese Überzeugungstechnik anwenden möchten, können Sie überlegen, in wieweit würde der Käufer **durch den Kauf** Ihrer Produkte oder Dienstleistungen anderen Personen besser gefallen und damit **mehr Anerkennung** erhalten.

- **Worte und Bilder nutzen:** Bei Worten geht es nicht nur um das Wort selbst, sondern auch um den **Zusammenhang**. Grundsätzlich sollten in Verkaufstexten oder Überzeugungsgesprächen **keine negativen Worte** wie zum Beispiel schwer, schwierig, usw. verwendet. Stattdessen sollte **positive Formulierungen** wie "herausfordernd" (statt schwierig) genutzt werden. Man sollte sagen bzw. schreiben, was man **möchte** und nicht was man nicht möchte. Diese Überzeugungstechnik kann eingesetzt werden, um andere Personen von Produkten oder Dienstleistungen zu überzeugen, die Sie in der **Richtung voranbringen**, die diese bevorzugen und sich im **Einklang** mit deren **Werten** befinden.

HINWEIS: weitere Ebooks unter der Webseite

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

