

Übung: Produkt- und kaufmotivspezifische Brückenwörter

Erarbeiten Sie sich zu jedem Kaufmotiv mindestens fünf Brückenwörter, die zu Ihren Kunden, Ihrem Produkt und Ihnen passen.

Kaufmotiv	Meine Brückenwörter
Sicherheit	1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____
Wirtschaftlichkeit	1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____
Prestige	1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____
soziale Gründe	1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____

Kaufmotiv	Meine Brückenwörter
Interesse an Neuem	1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____
Bequemlichkeit	1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____
Umwelt/ Gesundheit	1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____

**LIMBECK.
VERKAUFEN.**



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
 Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
 ISBN 978-3-86936-863-4
 Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de