

Ihre Kaufmotiverkennungsliste

Überlegen Sie sich, wie Ihre Kunden ihr Kaufmotiv äußern. Gehen Sie die einzelnen Motive durch und notieren Sie sich: Wie verhalten sie sich? Was fragen sie? Welche Wünsche äußern sie?

Kaufmotiv	So verhalten sich meine Kunden	Das fragen meine Kunden	Diese Wünsche äußern meine Kunden
1. Sicherheit	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
2. Wirtschaftlichkeit	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
3. Prestige	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
4. soziale Gründe	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Kaufmotiv	So verhalten sich meine Kunden	Das fragen meine Kunden	Diese Wünsche äußern meine Kunden
5. Interesse an Neuem			
6. Bequemlichkeit			
7. Umwelt/ Gesundheit			

Machen Sie die Übung einmal aus dem Gedächtnis. Und dann nehmen Sie sich für eine ganze Woche vor, in Ihren Verkaufsgesprächen darauf zu achten. Ergänzen Sie Ihre Liste – sie hilft Ihnen, aufmerksam zu werden. Erarbeiten Sie sich Ihre eigene Kaufmotivstichwortliste.

**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