

Magische Sätze

öffnen das Unterbewusstsein

Suchen auch Sie nach dem Geheimnis der Spitzenumsätze? Wenn ja, dann verrate ich Ihnen heute den Zauberschlüssel zum Verkaufserfolg: Magische Sätze! Für Sie habe ich einige dieser wirkungsvollen Sätze gesammelt. Sie aktivieren nicht die rechte, die rationale Gehirnhälfte Ihres Kunden, sondern die linke, die emotionale Gehirnhälfte und lenken direkt auf die von Ihnen gewünschte positive Entscheidung. Die meisten Menschen unterschätzen die Macht der Sprache, doch Sie können sie in

Zukunft noch bewusster nutzen. Suchen Sie sich aus der folgenden Sammlung jedoch nur drei aus und trainieren Sie im Alltag nur mit diesen. So lernen Sie diese Sätze immer wirksamer, immer selbstverständlicher einzusetzen und entwickeln zunehmend mehr Geschick in der Beherrschung dieses Zauberschlüssels. Wirkungsvolle magische Sätze öffnen das Unterbewusstsein und lenken so jedes Verhalten in die gewünschte Richtung. ✓



Magische Sätze für Spitzenverkäufer

- 1 Während Sie noch abwägen, erkennen Sie die Chancen/Möglichkeiten/Vorteile.
- 1 Es ist ganz natürlich, dass Sie jetzt noch zweifeln, doch schon bald erkennen Sie Ihren Vorteil.
- 1 Früher oder später wird sich das Gefühl einstellen, genau das Richtige getan zu haben.
- 1 Heute Abend können Sie sich erlauben, an eine glückliche Zukunft zu denken.
- 1 Ihr Chef wird Sie für Ihre Entscheidung bewundern.
- 1 Stellen Sie sich vor, wie glücklich Ihre Frau sein wird, wenn ...
- 1 Es ist gut, dass Sie früher an später denken.
- 1 Ihre Kollegen werden erstaunt sein, wenn sie erfahren ...
- 1 Können Sie sich vorstellen, wie groß Ihr Gewinn sein wird?
- 1 Vielleicht spüren Sie gerade, wie Ihre Entschlossenheit/Sicherheit wächst.
- 1 Sie werden für Ihr Unternehmen etwas Gutes tun, entscheiden Sie sich für ...
- 1 Sie sollten diesen Augenblick (des Vertragsabschlusses) voll genießen.
- 1 Eines Tages werden Sie Ihren Enkeln davon berichten.
- 1 Zum Glück ist es nicht notwendig, dass Sie ein Risiko eingehen.
- 1 Nur wenige können sich so etwas leisten.
- 1 Sie sollten sich nicht mit weniger zufrieden geben.
- 1 So entschlossen wie Sie handeln nur wenige.

Magische Sätze, die den Kunden sicherer machen und gegen Kaufreue immunisieren: →

- 1 Was würden Sie sagen, wenn Ihr Chef die Entscheidung nicht befürworten würde?
- 1 Was wäre, wenn einer Ihrer Kollegen Ihren Entschluss missbilligen würde?
- 1 Was wäre, wenn Sie selbst anfangen würden, an Ihrer richtigen Entscheidung zu zweifeln?
- 1 Was wird Sie immer wieder an die Punkte/Gründe erinnern, die Sie schließlich davon überzeugt haben, sich für das Richtige zu entscheiden?
- 1 Was müsste passieren, damit Ihnen die Entscheidung noch leichter fällt?