

Präsentieren, Überzeugen, Verkaufen. **Praktische Tips und Tricks**

Checkliste Sprache:

- Verwenden Sie eine einfache Sprache.
- Setzen Sie auf Verben statt Substantive.
- Bleiben Sie nicht abstrakt – seien Sie konkret.
- Bleiben Sie im Präsens.
- Benutzen Sie Metaphern, Anekdoten, Geschichten, Bilder. Wenn möglich solche aus der Welt Ihrer Kunden.
- Schlagen Sie eine Brücke zum Nutzen für den Kunden.
- Vermeiden Sie Fachjargon.
- Sprechen Sie mit den Worten Ihrer Kunden.
- Gliedern Sie Ihr Referat: Kündigen Sie an. Zählen Sie auf. Fassen Sie zusammen.
- In der Kürze... Beschränken Sie sich aufs Wesentliche.
- Bleiben Sie aktiv. Statt passiv.

© Loepfe & Partner, www.spitzenruf.ch