

# Storyline

Kunde:

Anlass:

Datum:

Notieren Sie auf dem Übungsblatt Ihren eigenen Salespitch. Üben Sie, diesen je nach Wahrnehmung des Ansprechpartners, in verschiedenen Varianten zu erzählen, die das Motivfeld und die Präferenzen des Kunden berücksichtigen.

Nehmen Sie später im Gespräch bitte genau wahr, in welchem Moment / bei welchem Satz Interesse einsetzt oder eventuell nachlässt.

Üben Sie mit folgenden Kombinationen oder mit der Kombination aus Motivfeld und Präferenzen, die Ihrem nächsten Gesprächspartner entspricht.

1. Kunde hat ein Motivfeld Ordnung & Struktur,  
Handlungspräferenz ist reaktiv, Wahrnehmungspräferenz ist Objektbezug.
2. Kunde hat ein Motivfeld Ordnung & Struktur,  
Handlungspräferenz ist proaktiv, Wahrnehmungspräferenz ist Objektbezug.
3. Kunde hat ein Motivfeld Durchsetzung,  
Handlungspräferenz ist proaktiv, Wahrnehmungspräferenz ist Objektbezug.
4. Kunde hat ein Motivfeld Durchsetzung,  
Handlungspräferenz ist proaktiv, Wahrnehmungspräferenz ist Personenbezug.

Achten Sie jeweils auf:

- Intro (Begrüßung),
- Interesse wecken,
- Bedarf erkennen,
- Argumentation,
- Call-to-Action

| Gesprächssituation | Salespitch mit persönlichkeitsbezogener Formulierung |
|--------------------|--|
|                    |  |
|                    |  |
|                    |  |
|                    |  |
|                    |  |