

# Verkaufen Sie noch oder inszenieren Sie schon?

Seit wann sind Sie im Verkauf? Sie kennen sich aus, nicht wahr – kennen die Kunden und ihre Bedürfnisse, Ihre Produkte ja sowieso. Auch die Einwände des Gegenübers können den arrivierten Doyen des Verkaufens nicht mehr überraschen. Alles läuft sauber – Umsätze stimmen ja soweit – warum etwas ändern?

Das Rad kann nicht neu erfunden werden – die Verkaufstechniken sind ausgefeilt und ausgeprobt. Austariert sind die Worte, die der Kunde hören will. Exakt formulierte Nutzen im Stil von «das bedeutet für Sie» beherrschen Sie aus dem FF. Motive wie Prestige, Gewinn, Optimierung, Sparen usw. ziehen immer und bleiben gut.



Geschichten entstehen

Und doch – etwas ist nicht mehr wie früher. Ja – die ganze Welt ist anders – nur verkaufen tun wir oft noch so, wie in den 90ern. Haben wir realisiert, dass Verkaufen ein Teil des Lebens ist – und was ist das Leben, die Welt? «Die ganze Welt ist eine Bühne – Menschen treten auf und treten ab ....» das ist zwar von Shakespeare und entsprechend alt – aber hoch aktuell.

Keine Tagesschau kommt ohne ein gewisses Mass an (niveauvollen) Unterhaltungselementen daher. Alles ist «embedded». Kein Jodlerabend kommt mehr mit gut vorgetragenen Jodelliedern und einer Tombola aus – ein Fest ist ein Gesamterlebnis.

Hier setzt der moderne Verkäufer/die moderne Verkäuferin ein. Denn etwas ganz Elementares lehrt uns die neue Welt: Geschichten und Storys sind gefragt. Action und Bewegung – Telenovelas und youtube im Verkaufsalldag. Es braucht den gut beleuchteten Schauplatz des Kunden!

ER ist der Hauptdarsteller in einer inszenierten Geschichte. Nicht seine Bedürfnisse werden mit unseren Produktnutzen verknüpft, sondern «seine Geschichte» wird gespielt, wird erzählt, wird ausgemalt, wird kommunikativ inszeniert.

Lernen wir vom Theater. Die systematischen Geschichtenbauer und Autoren lernen uns «www – wer – wo – was – wie». Erzählen wir dem Kunden Geschichten. Wer ist dabei – wo findet die Sache statt – was tun die dort wirklich – und wie sind sie?

Inszenieren wir Verkaufsgespräche und Produktnutzen wie der Regisseur den Text des Autoren – das Publikum freut's, klatscht Beifall und das soll ja wohl auch dem Kunden gefallen. Im Grunde genommen ist auch er Mensch, freut sich an tollen Geschichten, an glaubwürdigen Storys – nicht übertrieben, aber aus dem Leben gegriffen. Eine gute Inszenierung im Theater macht einen durchschnittlichen Text zum Publikumserfolg. Eine schlechte Inszenierung kann selbst Goethes Faust peinlich wirken lassen.



Geschichten werden ausgebaut und erzählt

Der Verkäufer inszeniert selbst ein durchschnittliches Produkt in die Story des Kunden, so dass der Kunde das Gefühl hat, dass es zumindest «das Eintrittsgeld» wert war. Wie umgekehrt – wer nicht inszeniert, sondern einfach

«nur» verkauft – und ganz solid nach gelernter Verkaufstechnik – macht nichts falsch, wird wohl aber kaum den grossen Applaus abräumen.



Inszenierung im Theater ist alles

So wünsche ich Ihnen jeden Tag neue (!) gute Geschichten, den entsprechenden Applaus des Kunden, der im Verkauf ja nicht nur in der Lautstärke gemessen wird.



Stefan Häseli ist Inhaber Atelier Coaching & Training, Kommunikationstrainer, Coach, Organisationsberater, Theaterautor, Schauspieler in der Kleinkunstszene.



**Atelier Coaching & Training**  
**Stefan Häseli**

**Neuchlenstrasse 44a**  
**9200 Gossau SG**

**Tel.: +41 71 260 22 26**

**Mobile: +41 79 456 98 22**

**Fax: +41 71 260 22 27**

**stefan.haeseli@atelier-ct.ch**

**www.atelier-ct.ch**