

## Tolle Hechte!

Liebe Leserin, lieber Leser,

**W**ir Makler sind richtig tolle Hechte! Ja, viele von uns mögen sich richtig gut leiden. Die meisten von uns finden auch ihre Dienstleistungen und ihre Professionalität ausgesprochen toll. Und viele von uns sind ja auch davon überzeugt, dass sie die Besten, die Weltbesten und oder einer der Besten sind.

Als Verkaufstrainer finde ich das ja auch richtig gut. Aber auf der anderen Seite stört es, nicht bewusst, aber unbewusst, die Kunden. Es stört auch den Vertriebsprozess erheblich, wenn Sie in den Verkaufsgesprächen, und bitte überprüfen Sie das, alle zwei bis fünf Sekunden „ich“, „unser“ oder „wir“ sagen.

**Die meisten Verkäufer**, gerade im Immobilienbereich kommunizieren fast komplett in der ICH-Form, in der WIR-Form, bei uns! Wenn Sie aber gehirngerechter kommunizieren wollen, wenn Sie besser rüberkommen wollen, wenn Sie schnellere Entscheidungen wollen, dann sprechen Sie in der SIE-Form:

- > Wissen Sie, dass bedeutet für Sie. ...
- > Toll für Sie ist, ...
- > Sie müssen nur etwas bezahlen, wenn Ihre Immobilie erfolgreich verkauft wurde. ...
- > Wenn Sie ins Büro kommen, werden Sie erleben, welche Möglichkeiten es gibt, Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis zu verkaufen. ...

- > Vermutlich bekommen Sie auch Ihr Geld deutlich schneller, als wenn Sie sich selber darum kümmern ...
- > Sie kommen aus der rechtlichen Haftung heraus, weil der Immobilienmakler saubere Prozesse hat, weiß was er tut und wie er es tut.
- > Für Sie bedeutet das, Sie können hinterher nicht haftbar gemacht werden, Sie müssen hinterher nichts erstatten und vielleicht reden Sie sich auch hier und da nicht um Kopf und Kragen...
- > Ein weiterer großer Vorteil für Sie ist die enorme Zeitersparnis. Überlegen Sie doch nur mal, Sie haben zwanzig Interessenten und gehen mit jedem eineinhalb bis zwei Stunden durch Ihr Haus. Wie viel Aufwand allein schon die Vorbereitung ist, wie viele Stunden Sie mit den Interessenten verbringen und dann müssen Sie es auch noch ertragen, dass oftmals all diese Personen Ihre Immobilie letztendlich schlecht machen. Das alles wird Ihnen abgenommen ...

**Und jetzt formulieren Sie die Sätze**, die Sie gerade in der SIE-Form gehört haben, einmal in der ICH-Form und dann sprechen Sie die gleichen Sätze auf Ihr Band und danach noch einmal so, wie Sie sie gerade gelesen haben. Und dann hören Sie, erleben Sie und spüren Sie, was richtige Kommunikation ausmacht.



Ihr Mark Remscheidt

### VERKAUFS-KOLUMNE VON MARK REMSCHEIDT

In dieser Kolumne von Verkaufstrainer Mark Remscheidt finden Sie regelmäßig Tipps, neue Ideen und Anregungen für engagierte Vermarkter.



