

versicherungsmagazin

DIE ZEITSCHRIFT
FÜR DIE ASSEKURANZ

Selbstmanagement

Gedächtnis-Power

Verkaufserfolge beginnen im Kopf

Stellen Sie sich vor, Sie treffen völlig unvorbereitet einen Kunden, der Sie mit Ihrem Namen begrüßt. Sie wissen ebenfalls seinen Namen. Sogar an das letzte Verkaufsgespräch mit ihm können Sie sich erinnern. Mit welchen Tricks Sie sich solche Begebenheiten ins Gedächtnis rufen, lesen Sie im folgenden Beitrag.

Stellen Sie sich weiter vor, Ihr Gedächtnis hilft Ihnen auch in der direkten Verhandlung. Sie haben ständig alle Argumente parat, wissen auf jeden Einwand mehrere Antworten, nur an den letzten Blackout können Sie sich nicht mehr erinnern, zu lange ist es her. Durch die „Geisselhart-Methode des Gedächtnis- und Mentaltrainings“ lernen Sie, wie Sie Gedächtnisleistungen steigern.

Die ganze Konzentration gilt dem Kunden

Gerade im Verkauf haben Sie mit einem perfekten Gedächtnis mehr Erfolg! Lernen Sie, Kundennutzen, Argumente, Einwandbehandlungen, Namen, Gesichter, Daten und Fakten zur Person, ja ganze Verkaufsgespräche abzuspeichern. Dadurch sind Sie in der Lage, sich voll auf den Kunden zu konzentrieren, Prozesse des Nachdenkens entfallen.

Ganz nebenbei erhöhen Sie Mental-Power, Vorstellungskraft, Konzentration und Kreativität. Diese Fähigkeiten sind im erfolgreichen Verkauf unersetzlich. Sie merken sich spielend Einzelheiten rund um ein Gespräch. Damit können für den Verkauf wichtige Beziehungsbande geknüpft werden. Denn die Pro-

dukte sind immer vergleichbarer, daher unterscheiden Sie sich von anderen und bauen eine persönliche Beziehung auf.

Wie effektiv diese Methode ist, zeigt der folgende, kleine Test: Bitte lesen Sie sich diese Begriffe einmal durch und notieren Sie sie aus der Erinnerung heraus, ohne zu spicken und wenn möglich in der richtigen Reihenfolge: Computer, Badetuch, Schreibtisch, Getriebe, Lexikon, Aktenordner, Thermometer, Pappkarton, Fenster, Säule, Musikkassette, Fotoapparat.

Rekapitulieren Sie die Liste. Wieviel wissen Sie noch? Es ging los mit Computer ... Die meisten Seminarteilnehmer liegen bei solchen Tests bei fünf bis sieben Gegenständen. Wenn Sie schlechter sind, ist das toll, denn dadurch haben Sie ein riesiges Steigerungspotenzial.

Nun benutzen Sie die „Geisselhart-Methode“. Da unser Gehirn in Bildern denkt und Bilder auf der Großhirnrinde einen größeren Platz einnehmen als Worte, bleiben sie uns besser in Erinnerung. Als Kinder dachten wir automatisch in Bildern. So ist es auch nicht verwunderlich, dass uns Kinder beim Memory-Spiel überlegen sind. Also kreieren Sie sich einen „Film“ entweder selber oder Sie

benutzen die folgende Geschichte. Diese brauchen Sie dann nur als „Filmchen“ im Gedächtnis anzuschauen und Sie werden feststellen, dass Sie (fast) alle Gegenstände spielend aufzählen können: Straßenbahn, Mineralwasserflasche, Filzstift, Diskette, Koffer, Telefon, Deckenbeleuchtung, Ersatzrad, Regal, Buch, Autobahndreieck, Geldbörse.

Ein kleiner Film dient als Gedächtnisstütze

Stellen Sie sich vor, wie Sie in die **Straßenbahn** einsteigen möchten, und als die Tür aufgeht, kommt Ihnen eine Flut **Mineralwasser** entgegen. Fix beschriften Sie mit Ihrem wasserfesten **Filzstift** die **Diskette**, legen sie dann behutsam in Ihren **Koffer** und steigen ein. Kaum haben Sie sich gesetzt, klingelt Ihr **Telefon**. Um den Hörer abzunehmen, schalten Sie die **Deckenbeleuchtung** an und werden dann telefonisch daran erinnert, dass Sie Ihr **Ersatzrad** im **Regal** haben liegen lassen. Also setzen Sie sich sofort auf Ihr **Buch** und fahren damit zum nächsten **Autobahndreieck**, wo Sie erst einmal Ihre **Geldbörse** abholen. Lassen Sie die Geschichte als Filmchen vor Ihrem geistigen Auge ablaufen.

Nun testen Sie wieder Ihr Erinnerungsvermögen. Mit dieser Grundtechnik können Sie nun weiter üben. So merken Sie sich Namen und Fakten zur Person: Herr Zander erzählte Ihnen, er wollte sich ein neues Klavier kaufen. Einkäufer Heimerdinger sucht einen Teewagen für sein Ferienhaus.

Wenn Sie sich eine lustige kleine Szene oder ein buntes Bild vor Ihrem inneren Auge ausmalen, werden Sie auch die zugehörige Information fest abspeichern: Herr Zander nagelt einen riesigen Fisch (einen Zander) auf dem Klavier fest. Herr Heimerdinger sucht für sein Heim so ein „Ding“ – er zeigt mit den Händen die Größe des gewünschten Teewagens. Mit dieser Technik ist nun der Weg frei zum perfekten Gedächtnis. Sie müssen nur ein wenig üben. **Oliver Geisselhart, TEAMGEISSELHART, Vermold**