

IMMOBILIEN PROFI

PERSÖNLICHKEIT

OLIVER GEISSELHART

Verkaufserfolg beginnt im Kopf!

Jeder Mensch besitzt von Natur aus ein phänomenales Gedächtnis. Die wenigsten aber nutzen es richtig. Es ist, als ob Sie mit Ihrem Auto ständig bei gezogener Handbremse und nur in den ersten beiden Gängen fahren würden.

Herr und Frau Kaiser?



Stellen Sie sich vor, Sie treffen völlig unvorbereitet einen Kunden, der Sie herzlich mit Ihrem Namen begrüßt. Sie wissen ebenfalls seinen Namen. Sogar an das letzte Verkaufsgespräch mit ihm können Sie sich bis ins Detail erinnern. Als Sie nach seinem letzten Urlaub, den Kindern und seinem Hobby fragen, ist der Kunde nicht überrascht, dass Sie alles im Kopf haben – er ist es von ihnen gewohnt.

Stellen Sie sich weiter vor, ihr Gedächtnis hilft Ihnen auch in der direkten Verhandlung. Sie verfügen immer über alle Fakten, haben auf jeden Einwand mehrere Antworten parat, nur an den letzten Blackout können Sie sich nicht mehr erinnern, denn der ist zu lange her.

Im Verkauf unersetzlich: ein gutes Gedächtnis

Gerade im Verkauf haben Sie mit einem perfekten Gedächtnis wesentlich mehr Erfolg! Mit der „Geisselhart-Methode“ lernen Sie, wie Sie Kundennutzen, Argumente, Einwandbehandlungen, Kun-

dennamen, Gesichter, Daten und Fakten zur Person, ja ganze Verkaufsgespräche mühelos speichern können. Dadurch sind Sie in der Lage sich voll auf den Kunden zu konzentrieren.

Prozesse des Überlegens und Nachdenkens fallen weg. Verlegenheitsprüche gehören der Vergangenheit an. Sie werden in die Lage versetzt, das Verkaufsgespräch in die von Ihnen gewünschte Richtung zu lenken. Ganz nebenbei erhöhen Sie Ihre Mental-Power, Ihre Vorstellungskraft, Konzentration und Kreativität.

Sympathie und Vertrauen aufbauen

Die erste und zugleich schwierigste Herausforderung im erfolgreichen Verkauf ist es, das Vertrauen des potenziellen Kunden zu gewinnen. Er muss zuallererst einmal Sie als Makler „kaufen“. Wie aber gewinnen Sie die Sympathie des Kunden? Sie müssen dem Kunden erst einmal zeigen, dass er die wichtigste Person für Sie ist. Das ist einfach, wenn Sie die richtigen Fragen

36

ILIEN-PROFI.de

PERSÖNLICHKEIT

So merken Sie sich Namen und Gesichter:

- Namen deutlich hören (und wiederholen, dabei auf korrekte Aussprache und evtl. Schreibweise achten):**
Meistens liegt der Fehler schon hier. Denn wir hören oft nicht richtig hin, wenn uns jemand vorgestellt wird. Deshalb: Namen bewusst wiederholen und nachfragen, ob Sie den Namen korrekt aussprechen bzw. richtig verstanden haben.
- Namen „verbildern“:**
Die beste Methode sich Namen sowie alles Wissenswerte zu merken, ist, sie sich als Bilder vorzustellen.
- Person, Gesicht, evtl. auffällige Merkmale beachten:**
Je genauer Sie hinschauen, desto genauer können Sie sich die Person wieder als Bild im Geiste entstehen lassen. Dies ist für Punkt 4. überaus wichtig.
- Bild des Namens mit Bild der Person, dem Gesicht oder dem auffälligen Merkmal verknüpfen:**
Nun werden auf möglichst lustige Art und Weise die beiden Bilder (das des Namens und das der Person) miteinander verknüpft. Näheres wird aus den Beispielen weiter unten deutlich.
- Die Verknüpfung bleibt Ihr Geheimnis!**
Es kann vorkommen, dass sehr ungewöhnliche Verknüpfungen entstehen. Das ist durchaus gewollt, denn: je ungewöhnlicher, je merkwürdiger, desto besser erinnern Sie sich daran. Diese Bilder sind aber für die betreffende Person nicht immer lustig.

Daher behalten Sie die Verknüpfungen lieber für sich. In jedem Fall gilt: egal wie absurd Ihnen eine Verknüpfung erscheinen mag, wenn Sie sich wieder an den Namen der betreffenden Person erinnern, ist sie gut.

Praxisbeispiele:

Bei Tiernamen wie z.B. Wolf, Bär, ... stellen Sie sich die betreffende Person z.B. mit einem Wolf im Arm vor.

Frau Fuchs verkriecht sich vielleicht gerade in ihren Fuchsbau.

Berufsamen wie z.B. Müller, Bauer, ... Herrn Müller stellen wir uns vor wie er einen riesigen Mehlsack schleppt, oder wir stäuben ihn komplett mit Mehl ein.

Herr Bauer fährt mit Trecker und Pflug durch die Gegend, usw.

Namen, die aus zusammengesetzten, konkreten Begriffen bestehen, sind ebenfalls denkbar einfach zu „verbildern“.

Herr Kochendorf kocht für ein ganzes Dorf eine leckere Mahlzeit.

Frau Goldmund versprüht lauter Goldstücke wenn sie den Mund aufmacht.

Namen die eine leicht veränderte Schreibweise besitzen sind auch kein Problem. Herr Tanner sägt im Wald eine Tanne ab.

Frau Bardt stellen wir uns mit einem dicken Rauschbart vor.

Mit dieser Methode ist es absolut sichergestellt, dass Sie Ihre Kunden, egal wo Sie sie zufällig treffen, souverän mit ihrem Namen ansprechen können. Und Sie wissen ja: Der eigene Name ist des Kunden liebstes Wort.

stellen, zuhören können und sich die ganzen Informationen auch noch merken.

Wann hat der Kunde Vertrauen zu Ihnen? Richtig, wenn er Sie als Fachmann erlebt. Wenn Sie etwas von Ihrem Geschäft und von seinen Bedürfnissen, Wünschen und Zielen verstehen.

- **Als Kinder dachten wir automatisch in Bildern. So ist es auch nicht verwunderlich, dass uns Kinder, bevor sie in die Schule gehen, beim Memory Spiel haushoch überlegen sind.**

Das ganze hört sich nach ganz schön viel Informationen an, die Sie als Fachmann mit der richtigen Technik natürlich alle im Kopf haben.

Das beeindruckt im positiven Sinne und verschafft Ihnen den Vorsprung vor Ihren Mitbewerbern, den Sie brauchen,

um den Kunden davon zu überzeugen, dass er bei Ihnen in den besten Händen ist.

Einstiegstest

Machen Sie doch einmal einen kleinen Test, um zu prüfen, wie gut Ihr Erinnerungsvermögen zur Zeit ist. Bitte lesen Sie sich die folgenden Gegenstände einmal durch:

Computer, Badetuch, Schreibtisch, Getriebe, Lexikon, Aktenordner, Thermometer, Pappkarton, Fenster, Säule, Musikkassette, Fotoapparat.

Rekapitulieren Sie jetzt bitte die Liste. Wie viel wissen Sie noch? Es ging los mit dem Computer ...

Die meisten meiner Seminarteilnehmer liegen bei einem solchen Test bei ca. fünf bis sieben Gegenständen. Wenn Sie schlechter sind, so ist das doch toll für Sie: Dadurch haben Sie automatisch ein riesiges Steigerungspotenzial.

Steigen Sie doch gleich einmal ein in die Welt der Gedächtnistechniken und

lassen Sie sich von Ihrer eigenen Leistung überraschen.

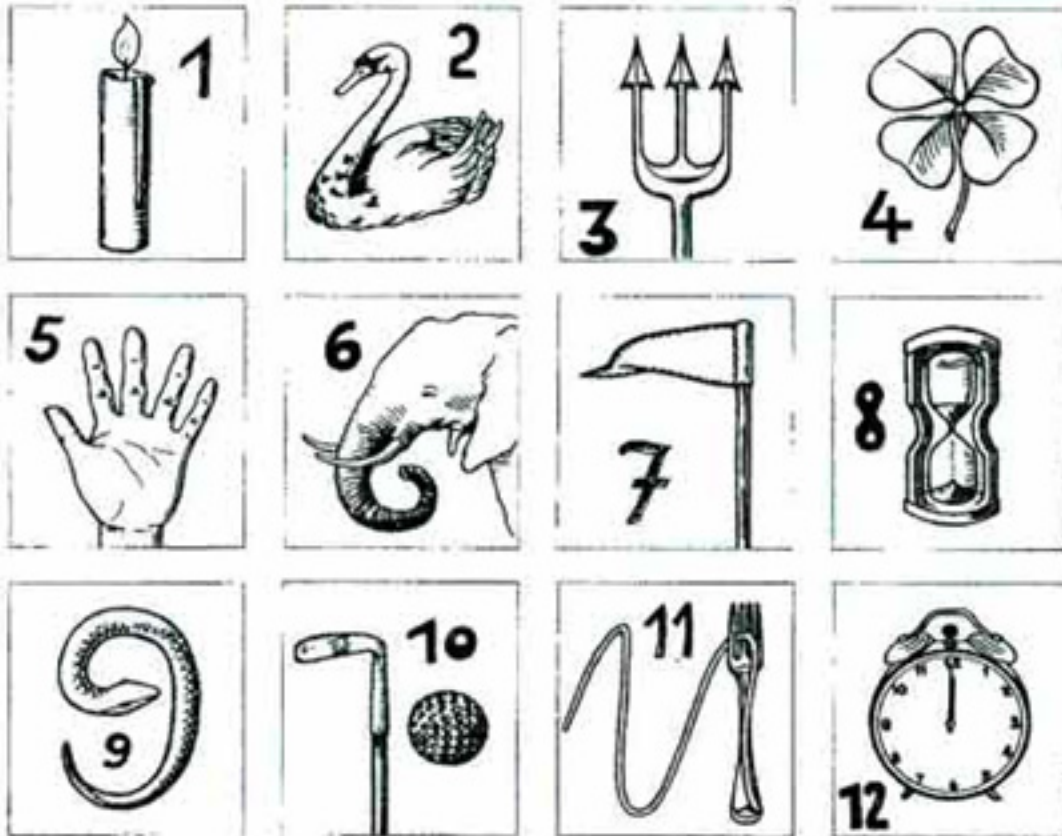
Unser Gehirn denkt in Bildern

Da unser Gehirn in Bildern denkt und Bilder auf der Großhirnrinde (dort werden Informationen gespeichert) einen größeren Platz einnehmen als einfache Worte, bleiben uns Bilder besser in Erinnerung.

Diese Fähigkeit unseres Gehirns nutzt die „Geisselhart-Methode“. Als Kinder dachten wir automatisch in Bildern. So ist es auch nicht verwunderlich, dass uns Kinder, bevor sie in die Schule gehen, beim Memory Spiel haushoch überlegen sind.

Kino im Kopf

Also kreieren Sie sich Ihren „Film“ entweder selbst, oder Sie benutzen die hier vorgegebene kleine Geschichte. Diese brauchen Sie dann lediglich als „Filmchen“ in Ihrem „Kopf-Kino“ anzuschauen und Sie werden feststellen. ▶



Schwan multipliziert mit Elefant ergibt Wecker.

dass Sie (fast) alle Gegenstände spielend leicht aufzählen können. Sogar in der richtigen Reihenfolge. Die Gegenstände, um die es geht, sind unterstrichen. Setzen Sie sich bequem hin, zur besseren Konzentration schließen Sie bitte ab und zu die Augen. Dadurch „sehen“ Sie die Gegenstände noch besser. Wenn Sie lediglich das Gefühl haben, irgend etwas zu sehen, so reicht dies. Mit etwas Training wird dieses „Visualisieren“ immer besser und besser.

Also nicht verzagen, wenn Sie nicht gleich alles in super Technicolor vor sich sehen. Nach dem Lesen und dem „Sehen“ im „Kopf-Kino“ schreiben Sie bitte wieder die Gegenstände der Geschichte auf und vergleichen.

Wie überaus effektiv die Methode des Gedächtnis- und Mentaltrainings ist, zeigt Ihnen der nächste Test:

Test zur Fortschrittsmessung:

Straßenbahn, Mineralwasserflasche, Filzstift, Diskette, Koffer, Telefon, Deckenbeleuchtung, Ersatzrad, Regal, Buch, Autobahndreieck, Geldbörse.

Der Film dazu könnte evtl. so aussehen: Sie stehen im Schalteraum Ihrer Bank. Plötzlich geht die Tür auf und ein „Schwan“ (Zwei) kommt herein. Er hebt seinen Flügel und holt eine „Sanduhr“ (Acht) darunter hervor. Die stellt er Ihnen auf die „Hand“ (Fünf). Doch Sie

wehren sich sofort mit dem „Dreizack“ (Drei).

So eine skurrile Geschichte vergessen Sie bestimmt nicht wieder. Und jedes Mal, wenn Sie an Ihre Bank denken fällt Ihnen das Filmchen wieder ein und Sie haben sofort Ihre Geheimzahl parat. Stellen Sie sich bitte eine Straßenbahn vor. Sehen Sie in Ihrem „Kopf-Kino“ also jetzt bitte eine Straßenbahn. Als nächstes stellen Sie sich bitte eine Mineralwasserflasche vor.

Verknüpfung

Jetzt verknüpfen Sie die beiden Gegenstände auf völlig absurde Art und Weise, denn: je absurder („merk-würdiger“), desto besser erinnern Sie sich daran. Stellen Sie sich also 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. (Bitte denken Sie immer an Ihren Film. Denken Sie in Bildern mit. Schließen Sie kurz die Augen und stellen Sie sich eine lebendige Szene vor.) Kaum haben Sie sich gesetzt, klingelt Ihr Telefon. Um den Hörer abnehmen zu können, 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. Bitte die Geschichte als Filmchen deutlich vor Ihrem geistigen Auge ablaufen lassen – „Bilderdenken“ heißt die Zauberformel.

Nun testen Sie wieder, an wie viel Sie sich noch erinnern, indem Sie einfach die Geschichte nochmals im Geiste ablaufen sehen und die entsprechenden Gegenstände aufschreiben.

Haben Sie sich gesteigert im Vergleich zur ersten Übung? Vielleicht sind Ihnen sogar (fast) alle Gegenstände wieder eingefallen.

Üben!

Mit dieser Grundtechnik können wir nun weiter üben. Wie Sie oben ja schon erfahren haben, funktioniert das Ganze auch mit Namen und Gesichtern, Vokabeln, Fachbegriffen, Zahlen, Texten, Daten, Fakten, usw.



Oliver Geisselhart
LIVE BEI
IMMOBILIENPROFI MEETING 2003
 9. + 10. MAI 2003 MÜNCHEN

Dipl. Betriebswirt (BDVT), Dortmund, ist einer der erfolgreichsten Gedächtnis- und Mentaltrainer Europas.

Er war 1983, mit 16 Jahren, Deutschlands jüngster Gedächtnistrainer, Erfolgsautor und Gedächtnistrainer des Jahres 2000! Sein Spezialgebiet sind praxisnahe, zielgerichtete Trainings mit sofort erlebbaren Erfolgen.

Namhafte Firmen wie: Bosch, Deutsche Telekom, Die Continentale, Robinson-Club, Deutsche Bahn, DKV, Photo Porst, Deutsche Bank, Süddeutsche Zeitung und Microsoft etc. zählen zu seinen Kunden.

Mit seinem Onkel Roland R. Geisselhart entwickelte er die „Geisselhart-Methode des Gedächtnis- und Mentaltrainings“, die heute unter Experten als die praxisorientierteste gilt. Bisher wurden über 30 Bücher und Kassetten, sowie unzählige Fachartikel veröffentlicht

Info: www.teamgeisselhart.de