

Damit dir die Punktlandung bei deinen Kunden leichter gelingt, sprich in **Bildern**.
Damit regst du die **Vorstellungskraft** deines Gesprächspartners an und hältst die Aufmerksamkeit im **Kundengespräch**.

Hier findest du ein paar Beispiele für Redewendungen und Vergleiche, mit der du deine Sprache wirkungsvoll gestalten kannst:

- wie ein Fels in der Brandung
- den Stein ins Rollen bringen
- kurz vorm echten Durchbruch stehen
- Licht ins Dunkel bringen
- jemandem reinen Wein einschenken
- die Katze aus dem Sack lassen
- alle Hebel in Bewegung setzen
- Nägel mit Köpfen machen
- alles auf eine Karte setzen

Oder du nutzt Eigenschaftswörter, die einfach spannender klingen als das schlichte Grundwort:

- gerade – kerzengerade
- hart – stahlhart
- schnell – blitzschnell
- rot – rubinrot
- gelb – goldgelb
- grün – maigrün

Die gewählten Bilder müssen zu deinem Business passen

Der Vorteil einer bildhaften Sprache ist, dass du deinen Zuhörer motivierst, deinen Ausführungen zu folgen und du so das Interesse im Gespräch hoch hältst.

Orientiere dich an der Sprache deines Kunden. Höre, welche Formulierungen dein Gesprächspartner nutzt. Gehe auf seine Sprache ein und passe dich sanft daran an.

Deine Aufgabe erstelle deinen Elevator Pitch!

Wer bist du?

Was tust du?

Wie profitiert dein Kunde von dir?

Achte darauf, dass du emotional und auf Augenhöhe formulierst und Fachbegriffe vermeidest. Denke an das Beispiel mit dem Texter, er schreibt keine Texte, sondern sorgt dafür, dass die Leistungen seiner Kunden am Markt verstanden und gekauft werden.

Möchtest du dich austauschen, komm in die Facebookgruppe: [akquise-plus](#)

Möchtest du mehr Impulse schau auf meiner Webseite vorbei:

www.christinabodendieck.de