



### Neurokommunikation: Nutzen für Verkäufer und Manager

1. Durch neurokommunikative Sprachstrategien erreichen Sie Ihre Ziele sicherer und schneller.
2. Im Verkaufs- oder Mitarbeitergespräch überzeugen Sie mehr.
3. Das bedeutet, dass Sie Worte und Formulierungen benutzen, die bei dem anderen positive Assoziationen auslösen.
4. Ob Sie wollen oder nicht: jede eingehende Information verknüpft das Gehirn mit einer Emotion.
5. Löst die Information eine negative Emotion aus, entsteht eine physiologische Stresssituation. Das kann dazu führen, dass eine Kunde dann unbewusst den Kontakt zu einem Verkäufer vermeiden will.
6. Gefühle verarbeitet und speichert unser Gehirn immer intensiver, als nur Informationen. Worte und Formulierungen, die zu sachlich trocken sind, lösen keine Emotionen aus. Sie sind für das Gehirn wertlos.
7. Vermeiden Sie in einem Verkaufsgespräch Worte wie: „müssen“, „Problem“, „Schwierigkeit“, „Verlust“.
8. Es ist auch wichtig, bestimmte Argumente zu wiederholen. Denn die neuronalen Netze des Gehirns lernen durch Wiederholungen.

**„Es ist nicht wichtig, wie langsam du gehst, sofern du nicht stehen bleibst.“  
Konfuzius**

### Was kommt an

- Die Zahl 7 spielt bei der Informationsaufnahme eine entscheidende Rolle. Unser Gehirn ist so konstruiert, dass wir maximal 7 Informationen gleichzeitig verarbeiten können. Der Rest geht verloren.
- Darum: Kurz und kompakt formulieren!
- Wer die Gesetzmäßigkeiten der Neurokommunikation kennt, argumentiert bewusst mit Begriffen und Assoziationen, die dem Gesprächspartner bekannt sind.
- Dessen Gehirn wird dadurch Zeit bei der Verarbeitung gespart und die Information wird besser verankert.

**„Sich Sorgen zu machen ist wie im Schaukelstuhl zu sitzen. Es beschäftigt einen, bringt einen aber nirgendwo hin.“  
Glenn Turner**