



KONTAKTHELD

Dein Weg zum Closer

**Powerphrasen – 33 starke Sätze für
schwierige Verkaufsmomente**

Gesprächskompetenz

KONTAKTHELD

Dein Weg zum Closer

Einführung – So nutzt du diesen Guide

Verkaufsgespräche scheitern selten an Produkten – sie scheitern an Sprache. Einwände, Unsicherheit, Vorbehalte und Entscheidungsverzögerung sind kein Zufall, sondern das Ergebnis unklarer Gesprächsführung. Wer in diesen Momenten die richtigen Worte findet, führt Gespräche kontrolliert bis zur Entscheidung – ohne Druck, ohne Spielchen.

Dieses Dokument enthält **33 hochwirksame Powerphrasen** für schwierige Verkaufssituationen. Jede einzelne ist so formuliert, dass sie beim Kunden **psychologische Wirkung** erzeugt: Klarheit, Führung, Vertrauen und Entscheidungsbereitschaft. Keine Tricks, keine Manipulation – **professionelle Gesprächsführung auf Augenhöhe**.

Jede Powerphrase ist sofort einsetzbar, bewusst **praxisnah formuliert** und erklärt:

- **Wann** du sie einsetzt (Verkaufssituation)
- **Warum** sie wirkt (psychologischer Effekt)
- **Wie** du sie einsetzt (Formulierungsbeispiel)
- **Wie** du das Gespräch führst (Follow-up-Führung)

Wenn du diese Powerphrasen aktiv verwendest, wirst du:

- Gespräche schneller auf den Punkt bringen
- Einwände kontrolliert auflösen
- Verbindlichkeit herstellen
- Abschlussmomente gezielt einleiten
- und vor allem: **Respekt und Autorität aufbauen**

Das hier ist kein Zitatbuch und kein Sprüche-Sammelheft.

Das ist ein Werkzeugset für **verkaufsorientierte Führung im Verkaufsgespräch**.

33 wirkungsvolle Power-Phrasen

Kapitel 1 – Gesprächsführung öffnen & Rahmen setzen

„Bevor wir starten – was wollen Sie am Ende dieses Gesprächs erreicht haben?“

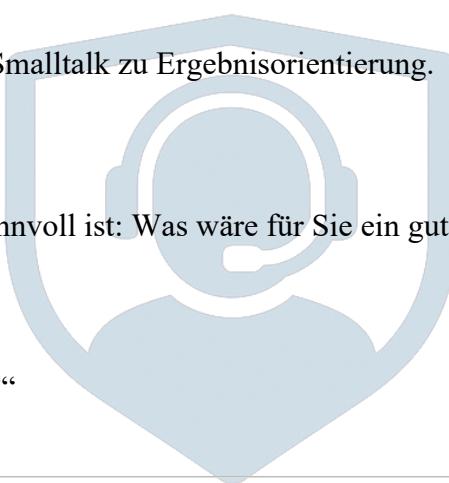
Verkaufssituation:

- Unscharfer Einstieg, Kunde wirkt neutral.



Psychologischer Effekt:

- Fokuswechsel von Smalltalk zu Ergebnisorientierung.



Anwendung:

- „Damit es für Sie sinnvoll ist: Was wäre für Sie ein gutes Ergebnis heute?“

Follow-up:

- „Warum genau das?“

„Ich übernehme die Gesprächsführung – fair für beide Seiten. Einverstanden?“

Verkaufssituation:

- Kunde dominiert, Call droht zu entgleiten.

Psychologischer Effekt:

- Zustimmung erzeugt unbewusste Folgebereitschaft.

Anwendung:

- „Ich halte den Rahmen, Sie liefern Input – so kommen wir schneller voran. Okay?“

Follow-up:

- „Gut. Was ist aktuell Ihre größte Herausforderung?“

„Geht es Ihnen hier um Information – oder um eine echte Lösung?“

Verkaufssituation:

- Kunde ist vorsichtig/unverbindlich.

Psychologischer Effekt:

- Du zwingst zu Positionierung.

Anwendung:

- „Sind Sie hier, um etwas zu verändern – oder erstmal nur zu schauen?“

Follow-up:

- „Was wäre für Sie eine sinnvolle Lösung?“

„Lassen Sie uns ehrlich sein – was ist das eigentliche Problem?“

Verkaufssituation:

- Kunde bleibt an Symptomen hängen.

Psychologischer Effekt:

- Du leitest vom Oberflächlichen ins Relevante.

Anwendung:

- „Das klingt nach vielen Nebenthemen. Was ist der Kern davon?“

Follow-up:

- „Warum ist das für Sie jetzt wichtig?“