
Diese Sprachmuster lösen bei der angesprochenen Person ganz bestimmte Denkmuster aus.

Was passiert, wenn Sie _____ ?

⇒ Was passiert, wenn Sie sich einfach entscheiden, die neuen Möglichkeiten zu nutzen?

Während Sie _____ wahrnehmen (sehen, hören, spüren, riechen, schmecken), können Sie _____ .

⇒ Während Sie die Pläne dieses Hauses sehen, können Sie sich schon vorstellen, darin zu wohnen.

Versuchen Sie _____ zu widerstehen, während Sie _____ .

⇒ Versuchen Sie dem Gefühl des Erfolges zu widerstehen, während Sie mit unserem Methodenkoffer die Probleme lösen.

Ich denke, Sie werden mit _____ zufrieden sein, weil _____ .

⇒ Ich denke mir, Sie werden mit dem Gespräch zufrieden sein, weil alle Ihre Erwartungen erfüllt werden.

(Name), man muss (braucht, kann) nicht _____ .

⇒ Frau Müller, man muss nicht alle Produkte dieser Art kennen, um zu wissen, dass dieses Angebot am besten Ihren Bedürfnissen entspricht.

⇒ Herr Raichle, es können nicht alle von unserer exzellenten Leistung profitieren.

Wann denken Sie, werden Sie bereit sein, _____ ?

⇒ Wann denken Sie, werden Sie bereit sein, mit gutem Gefühl die Kaufentscheidung zu treffen?

Haben Sie nicht auch schon oft daran gedacht, dass _____ ?

⇒ Haben Sie nicht auch schon oft daran gedacht, dass konstruktive Lösungen manchmal leicht zu finden sind?

Sie brauchen _____, bevor Sie _____, nicht wahr?

⇒ Sie brauchen etwas Zeit, um alle Vorteile des Produktes überblicken zu können, nicht wahr?

Wären Sie erstaunt, wenn _____ ?

⇒ Wären Sie erstaunt, wenn Sie nach kurzer Zeit feststellen, dass sich die Verkaufsleistungen in Ihrem Betrieb erstaunlich verbessert haben?

Irgendwann und irgendwo _____ .

⇒ Irgendwann und irgendwo wird Sie die heutige Entscheidung zu einem kaum für möglich gehaltenen Erfolg führen.

Sie können sich erlauben, _____, (Pause) ... jetzt!

⇒ Sie können sich erlauben, Ihren Herzenswunsch zu erfüllen, (Pause) ... jetzt!

Es ist bemerkenswert, _____ .

⇒ Es ist bemerkenswert, wie einfach es manchmal ist, schnelle Entscheidungen zu treffen.

Es ist immer (besser, leichter, angenehmer) _____ , als _____ .

- ⇒ Es ist immer besser, jetzt schon in die Zukunft zu investieren, als sich später über verpasste Möglichkeiten zu ärgern.
-

Was könnte ich (könnten Sie) zu _____ beitragen ?

- ⇒ Was könnte ich zur Motivation Ihres Frontpersonals beitragen?
⇒ Was könnten Sie jetzt zur Konfliktlösung beitragen?
-

Können Sie sich vorstellen _____ ?

- ⇒ Können Sie sich vorstellen, ab jetzt mit ganz neuen Fähigkeiten durchs Leben zu gehen?
-

Sie haben vielleicht schon bemerkt, _____ .

- ⇒ Sie haben vielleicht schon bemerkt, dass Sie mit diesen Fähigkeiten immer eine Nasenlänge vor der Konkurrenz sein werden.
-

_____ sagte mir einmal: „_____.“

- ⇒ Robert Dilts sagte mir einmal: „Wir können Fähigkeiten lernen, die wir nie für möglich gehalten haben.“
-

_____ JETZT _____ .

- ⇒ Geniessen Sie JETZT schon das zukünftige Gefühl Ihrer Erfolge.
-

Freuen Sie sich jetzt schon über _____ .

- ⇒ Freuen Sie sich jetzt schon über den Gewinn, den Sie durch diese Fähigkeiten schon bald haben werden.
-

Wenn Sie erst einmal _____ , dann _____ .

- ⇒ Wenn Sie erst einmal die Vorteile dieser Lösung erkannt haben, dann werden Sie bereits jetzt beginnen, dessen Einsatz in Gedanken vorzubereiten.
-

Es kann sein, dass Sie schon seit einiger Zeit _____ möchten.

- ⇒ Es kann sein, dass Sie schon seit einiger Zeit diese Fähigkeiten gerne in Ihrem Unternehmen haben möchten.
-

Was ist Ihnen bei _____ besonders wichtig?

- ⇒ Was ist Ihnen bei der Entscheidung für diesen Auftrag besonders wichtig?
⇒ Was ist Ihnen beim Kauf dieser Stereoanlage besonders wichtig?
-

Es gibt Menschen, die _____ .

- ⇒ Es gibt Menschen, die sich schnell entschliessen, neue Möglichkeiten wahrzunehmen.
-

Auf einer gewissen Ebene denken (spüren) Sie vielleicht auch, dass _____ .

- ⇒ Auf einer gewissen Ebene wissen Sie vielleicht schon, dass Sie in Ihrer Firma neue Impulse setzen können.
-

Früher oder später _____ .

- ⇒ Früher oder später werden Sie auf den Nutzen dieser Methoden nicht mehr verzichten wollen.
-

Sie wundern sich vielleicht, wie einfach es ist, _____ .

- ⇒ Sie wundern sich vielleicht, wie einfach es ist, diese Entscheidung jetzt (JETZT) zu treffen.
-

Man kann (Name), _____ .

⇒ Man kann, Herr Bachmann, an eine erfolgreiche Zukunft denken, einfach weil es sich gut anfühlt.

Sie werden möglicherweise _____ .

⇒ Sie werden möglicherweise den Wunsch verspüren, die Möglichkeiten für Ihre Firma zu nutzen.

Sie fragen sich vielleicht, warum _____ ?

⇒ Sie fragen sich vielleicht, warum Sie schon nach kurzer Zeit die Wirkungen dieses Trainings in Ihrem Verkauf spüren werden.

Glücklicherweise ist es nicht notwendig, _____ .

⇒ Glücklicherweise ist es nicht notwendig, dass Sie das Potential dieser Lösung jetzt sofort erkennen.

Es ist vielleicht ganz einfach, _____ , ist es nicht so?

⇒ Es ist vielleicht ganz einfach, eine wirklich passende Lösung zu erreichen, ist es nicht so?

Es ist völlig in Ordnung, wenn Sie _____ .

⇒ Es ist völlig in Ordnung, wenn Ihnen eine fundierte Weiterbildung in Ihrem Unternehmen wichtig ist.

Woran werden Sie (zuerst) bemerken, dass _____ ?

⇒ Woran werden Sie zuerst bemerken, dass Sie mit diesem Produkt die richtige Entscheidung getroffen haben.

Wie wäre es für Sie, schon heute (jetzt) _____ ?

⇒ Wie wäre es für Sie, sich schon heute für dieses Produkt zu entscheiden?

⇒ Wie wäre es für Sie, schon jetzt die Weichen für grosse Erfolge zu stellen?

Sie wissen vielleicht nicht genau, ob _____ .

⇒ Sie wissen vielleicht nicht genau, ob Sie Ihre Fähigkeiten noch weiter ausbauen, um Ihre Ziele leichter und schneller zu erreichen.

Können Sie sich vorstellen, _____ ?

⇒ Können Sie sich vorstellen, Gespräche mit schwierigen Kunden völlig gelassen zu bewältigen?

⇒ Können Sie sich vorstellen, mit diesem Auto in die Ferien zu fahren?

Zufriedene Kunden berichten: „_____.“

⇒ Zufriedene Kunden sagen mir später meistens: „Die Entscheidung war richtig.“

Sie sind _____ , nicht wahr?

⇒ Sie sind ein Mensch, der auf Qualität Wert legt, nicht wahr?

⇒ Sie sind sich dieser Möglichkeiten bewusst, nicht wahr?

Wie wäre es für Sie, _____ ?

⇒ Wie wäre es für Sie, wenn Sie die Vorteile dieses Produktes jetzt schon nutzen könnten?

⇒ Wie wäre es für Sie, wenn Sie sich einfach bequem zurücklehnen könnten, weil wir diese Dienstleistung für Sie ausführen?

Gehen Sie in Ihrer Phantasie ruhig (noch einmal) _____ durch .

- ⇒ Gehen Sie in Ihrer Phantasie ruhig noch einmal durch, wie Sie mit diesem Programm Ihren Umsatz steigern.
 - ⇒ Gehen Sie in Ihrer Phantasie ruhig alle neuen Möglichkeiten durch, die Sie jetzt haben.
-

Verstehen Sie, was es bedeutet, _____ ?

- ⇒ Verstehen Sie, was es bedeutet, bestens geschulte Mitarbeiter zu haben?
-

Sie können _____ , weil _____ .

- ⇒ Sie können den Wunsch, Spitzenverkäufe zu erzielen zulassen, weil es möglich und einfach lernbar ist.
-

Sie möchten vielleicht mehr über _____ erfahren.

- ⇒ Vielleicht möchten Sie mehr über Ihren Nutzen von diesem Produkt erfahren.
-

Ich frage mich, ob Sie _____ , ... oder nicht?

- ⇒ Ich frage mich, ob Sie an so erholsamen Ferien interessiert sind, ... oder nicht?
 - ⇒ Ich frage mich, ob Sie mit Ihrem Team jetzt schon durchstarten wollen, ... oder nicht?
-

Je mehr Sie _____ , desto _____ .

- ⇒ Je mehr Sie über die Vorteile dieser Leistung nachdenken, desto intensiver sind Sie davon überzeugt, dass dies die richtige Lösung ist.
-

Denken Sie einmal daran, wie _____ sein wird, wenn Sie _____ .

- ⇒ Denken Sie einmal daran, wie glücklich Ihre Frau sein wird, wenn Sie sie mit diesem neuen Brillantring überraschen.
-

Ich frage mich, ob _____ ?

- ⇒ Ich frage mich, ob Sie sich jetzt schon vorstellen können, wie sich Ihre Ziele verwirklichen?
 - ⇒ Ich frage mich, ob Sie bereit sind, sich durch positive Erfahrungen mit uns überraschen zu lassen?
-

Es ist gut zu wissen, dass _____ .

- ⇒ Es ist gut zu wissen, dass wir eine Lösung für dieses Problem haben.
-

Worauf haben Sie bei _____ schon immer Wert gelegt?

- ⇒ Worauf haben Sie bei einem guten Verkaufstraining schon immer Wert gelegt?
-

Können Sie _____ wahrnehmen, was _____ ?

- ⇒ Können Sie schon deutlich sehen, worin der grosse Nutzen unserer Zusammenarbeit liegt?
-

Ich würde Ihnen niemals sagen, dass _____ , denn _____ .

- ⇒ Ich würde Ihnen niemals sagen, dass Sie einen guten Geschmack haben, denn das ist offensichtlich.
 - ⇒ Ich würde Ihnen niemals sagen, dass Sie diese Fähigkeiten entscheidend weiterbringen, denn die erfolgreiche Zukunft wird es Ihnen direkt beweisen.
-

Verbinden Sie drei unbestreitbare Tatsachen mit einer Suggestion

- ⇒ Meine Damen und Herren, Sie sehen den Geschäftsbericht vor sich, nehmen die Zahlen wahr, hören meine erfreute Stimme und können sich
-