

# Die wichtigsten Kaufsignale



Bei den Kaufsignalen lassen sich **verbale** und **nonverbale** Signale unterscheiden. Verbale Kaufsignale sind:

- **Offene Zustimmung:**
  - „Das gefällt mir.“
  - „Das hört sich gut an.“
  - „Das habe ich mir genau so vorgestellt“.
- **Interessierte Fragen:**
  - „Wie sind Sie auf die Idee gekommen?“
  - „Seit wann machen Sie das schon?“
- **Konkretisierende Nachfragen:**
  - „Wie gehen Sie das Thema genau an?“
  - „Welche Lösung empfehlen Sie mir?“
- **Aussagen oder Fragen, die in die Zukunft weisen:**
  - „Wie läuft das Ganze ab?“
  - „Wie ist die Lieferzeit?“

# Die wichtigsten Kaufsignale



- **Formulierung eigener Anwendungen oder Beispiele:** Training & Marketir
  - „Ich kann mir vorstellen, dass wir dann...“
  - „Das wird auch unsere Abteilung xy interessieren.“
- **Plötzliche oder zunehmende Begeisterung in der Sprache:**
  - Erhöhtes Sprechtempo
  - Größere Lautstärke
  - Mehr Betonungen und „Wir-Formulierungen“
- **Gebrauch von Indikativ statt Konjunktiv:**
  - „Wie machen wir das?“ statt „wie wäre das dann?“

## Nonverbale Kaufsignale sind:

- Leichtes Kopfnicken
- Fester Blickkontakt
- Offene, dem Verkäufer zugewandte Körpersprache (der Kunde dreht sich zu Ihnen, er kommt Ihnen näher oder beugt sich nach vorne über den Tisch)
- Verstärkte Gestik und Mimik
- Lächeln