

OnlineZauber  
Dein 4. Schlüssel



# Die Magie des stilvollen Verkaufens

Von Natascha Heistrüvers & Stefan Logar

### Inhaltsverzeichnis

<b>Ein Hinweis der Autoren</b> .....	3
<b>Niemand mag es etwas verkauft zu bekommen aber ...</b> ...	7
<b>Verkaufen versus Bedarf</b> .....	9
<b>Zuhören und Spiegeln</b> .....	14
<b>Die Stellung von Verkäufern</b> .....	17
<b>Hinderliche Glaubenssätze beim Verkauf</b> .....	18
<b>Negative Glaubenssätze in 4 Schritten loswerden</b> .....	22
<b>Die verschiedenen Persönlichkeitstypen</b> .....	29

#### DISCLAIMER - Haftungsausschluss

Unsere Methoden, Strategien und Praktiken sind über Jahre hinweg erprobt und getestet. Es gibt hier jedoch keine «Ein Schuh passt allen» Lösung, sondern die Grundlage, um Deinen eigenen Weg für Dich erfolgreich zu bestreiten! Wir haben aussergewöhnliche Erfolge mit dem, was Du hier in diesem E-Book lernst. Jedoch ist das keine Garantie für Deinen Erfolg. Deine Umstände, Dein Einsatz, Dein Wissen und Können sowie Deine Hingabe und Dein Umfeld spielen eine Rolle für Deinen Erfolg. Auch wenn all unsere Strategien für hunderte von Menschen funktionieren, heisst das nicht, dass es für Dich funktionieren wird. Das liegt alleine an Dir und Deiner Bereitschaft zu handeln und umzusetzen! Unsere Inhalte sind mit grösster Sorgfalt, Liebe und Strategie entstanden! Die Inhalte umzusetzen, liegt bei Dir.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



## Ein Hinweis der Autoren

### Stefan:

Kaum ein Thema ist so belastet und überladen wie das des Verkaufens.

Die grösste Problematik liegt wirklich darin, das Verkaufen immer mit Geld in Verbindung gebracht wird.

Stimmt eigentlich auch, aber es wird als Mittel zum Zweck verkannt und missbraucht und darum ist es für viele so ein Schreckensthema!

Die Angst vor dem Verkaufen kommt von dem unglaublich negativen Gefühl, das einem etwas angedreht oder aufgeschwatzt wird. (Keiner mag Zwang)

Wenn man jedoch das Thema für sich auf den Kopf stellt und vom Verkaufen total absieht ... dann passiert etwas wahrlich Magisches.

Wie das geht und was Du selbst dafür tun kannst erkunden wir gemeinsam mit Dir in diesem Zauberbüchlein.

Es geht nicht um Verkaufs-Skripte und vorgefertigte Texte, sondern dass Du stilvoll verkaufst ganz ohne zu verkaufen!

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



### **Natascha:**

Kurz gesagt.... Ich liebe Verkaufen! Und das auf stilvolle und wertebasierte Art. Alles andere gibt es bereits genug da draußen und gehört für meine Wahrnehmung in die «alte» Welt.

Ich habe nach meinem Studium noch die harte Schule des Verkaufens gelernt. Wem Martin Limbeck etwas sagt, der weiß, was ich damit meine.

Den Begriff des Hard Selling hat er geprägt und dieser Begriff des Verkaufens stand für mich viele Jahre lange für die erfolgreiche und dominierende Art des Verkaufens.

Doch wie die Zeiten ändern sich auch die Methoden. Zum Glück, denn «Anhauen, Umhauen und Abhauen» war noch nie meines und dass es anders geht, da geben mir meine eigenen Erfolge und die meiner Kunden zu 100% Recht.

Ich weiß natürlich, wie viele genau mit diesem Thema die größte Herausforderung haben, wenn sie ihre eigenen Produkte verkaufen und nicht nur verschenken wollen.

Da Du vermutlich wie wir auch den Wunsch hast, von einem eigenen Business leben zu können ist Verkaufen das, was Du können musst.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



Denn nur wenn Du verkaufst, generierst Du Umsatz, hast Gewinn und Einkommen. Alles andere ist lediglich ein teures Hobby...

Mein großes Ziel ist, in den kommenden Jahren zu zeigen, das was ich gerne auch als Smart Selling bezeichne, die Zukunft des Verkaufens ist und wenn Du dies verstehst, Deine Lieblingskunden gar nicht anders können als zu Fans von Dir und Deinen Produkten zu werden und begeistert bei Dir zu kaufen.

Und genau darum geht es in diesem Buch!

Wenn Du noch Zweifel hast, wer Dein absoluter Lieblingskunde ist, hole dies bitte umgehend nach Du beschäftige Dich mit ihm, denn dies brauchst Du - wie wir immer gerne sagen - für Dein erdbebensicheres Fundament, dass die absolute Grundlage für ein profitables Business bildet.

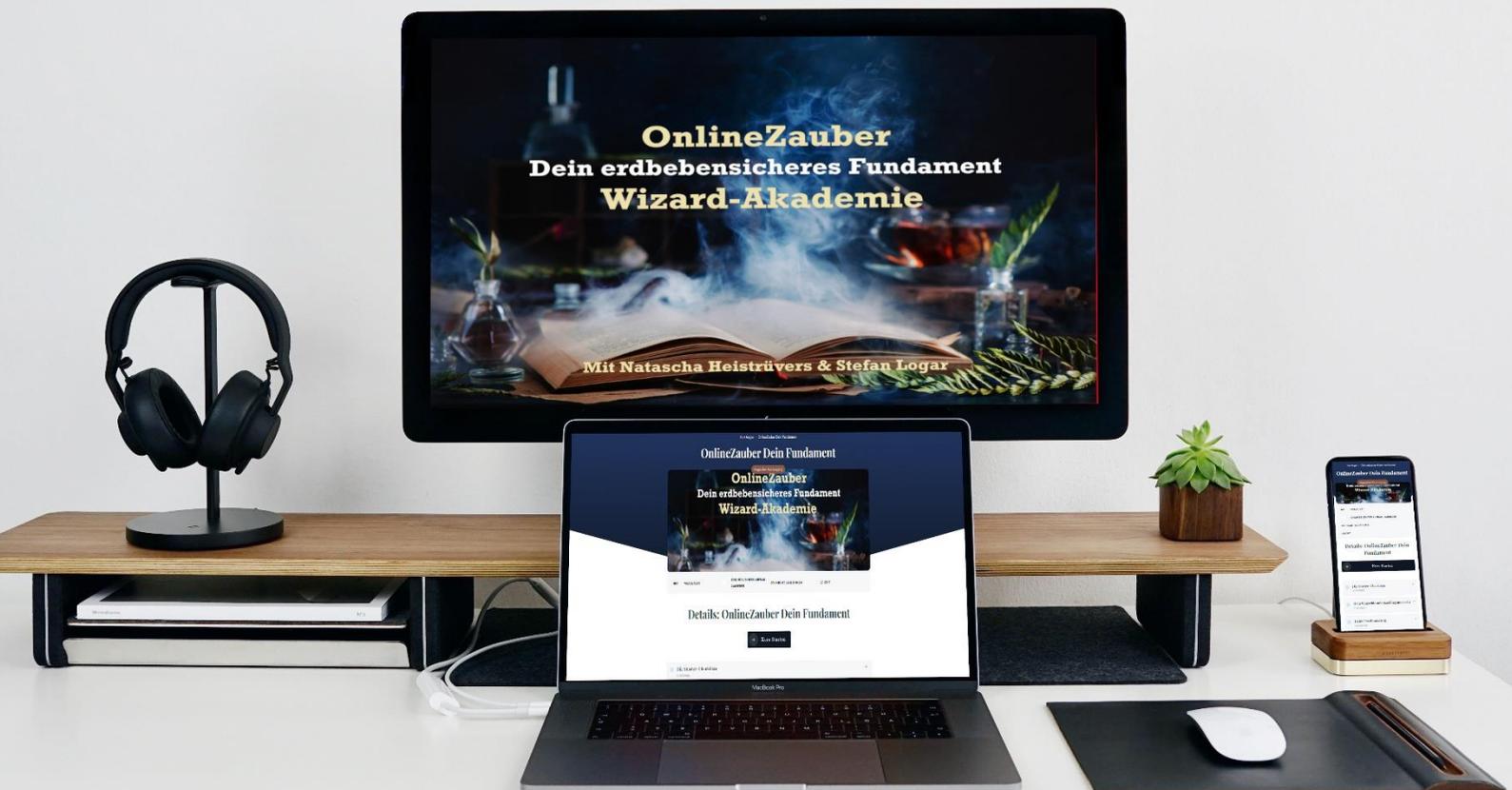
Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



Wenn Du noch unklar bezüglich Deines Fundaments bist, könnte unser interaktiver Online-Kurs zum Fundament Dir dabei helfen. Den Link findest Du nochmal zum Ende des Buches.

### [Lerne mehr über den Fundament Kurs kennen!](#)

Du merkst schon, in unserem Buch geht es nicht um irgendwelche Verkaufsskripte, sondern Deinen Lieblingskunden magisch anzuziehen.



## Niemand mag es etwas verkauft zu bekommen aber ...

Wer mir sagt, dass er es toll findet mit Druck, Hebel und Manipulation etwas das er nicht braucht oder das nicht 100% passend ist aufs Auge gedrückt zu bekommen... dem glaube ich nicht!

Wenn uns etwas gefühlt «angedreht» wird, fühlen wir uns schlecht. Basta. Und schlecht fühlt sich keiner gerne.

Neben dem schlechten Gefühl gibt es dann direkt noch die Reue und Zweifel... die sich hier dann zu Recht melden!

Was aber lieben wir alle?

SHOPPEN!

Bummeln!

Einkaufen gehen!

Wir entscheiden dort selbst und suchen uns aus, was uns gefällt.

Niemand braucht uns überzeugen. Oder etwas andrehen!

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



Verkäufern, die vor Ort sind stellen wir gerne unsere Fragen.  
Denn wir sind in der führenden Position und entscheiden selbst.  
Ganz ohne grosses Verkaufsprogramm drum herum.

Wie können wir als Unternehmer, Selbstständige oder Menschen, die etwas anbieten wollen, davon nun lernen?

Ziemlich einfach... In unserer Kommunikation dürfen wir ein Bild schaffen, das einen Wunsch, eine Erfahrung oder eine Möglichkeit zeigt.

Denn damit kann sich der Kaufinteressent identifizieren und schon vor dem Kauf ein Erlebnis haben.

Wir dürfen also lernen frei, zwanglos und mit Begeisterung über Produkte und Dienstleistungen zu sprechen.

In dem wir Chancen bieten!

Solange wir einfach nur überzeugen wollen, haben wir das Hauptziel Geld im Kopf. Und sind damit immer gegen unseren Lieblingskunden positioniert und nicht mit ihm!

Wenn wir zum «Shopping-Zentrum» werden wollen, dann dürfen wir diese Position anpassen!

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



## Verkaufen versus Bedarf

Warum sich so oft Menschen darin verlieren Eigenschaften als Verkaufsargument zu sehen, weiss ich nicht.

Vielleicht fällt es leichter, das Offensichtliche aufzuzählen als sich wirklich intensiv mit dem Bedarf des Gegenübers zu beschäftigen.

Denn, ob ein Wagen rot oder blau ist, spielt am Ende für den Preis und den Verkauf eine untergeordnete Rolle.

Eventuell hast Du diese Geschichte auch schon einmal gehört:

Ein Familienvater von 4 Kindern spaziert in einen Auto-Saloon hinein. Der Verkäufer springt von seinem Stuhl, und stürmt auf den Mann zu.

«Sie sehen so aus, als wenn sie Sportwagen lieben! Wir haben einen wundervollen Zweisitzer, mit Turbo-Einspritzung, 12 Zylinder, total Verchromung, Ledersitzen und absoluter Luxusaustattung zum absoluten Top Preis hier!»

Sprudelt es sofort aus dem «Verkäufer» heraus.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



Bevor der vierfache Vater von sich aus reagieren kann, geht es auch schon weiter.

«Der Preis ist auch unschlagbar ... mit der Powermaschine lassen Sie jeden an der Ampel stehen! Da werden alle staunen...»

So geht das noch eine Weile so weiter.

Bis es dem möglichen Kunden zu bunt wird.

Zögerlich und so höflich wie nur möglich, sagt er schliesslich:  
«Ich schaue mich nur um und geh dann mal weiter...»

An der Tür zum Ausgang, lehnt der Kollege mit einem breiten sehr freundlichen Lächeln fragt er den Kunden:

«Schauen Sie für sich oder der Familie?»

Überrascht stockt der Kunde kurz und antwortet schnell «Der Familie!»

Der Verkäufer, setzt nach: «Mit oder ohne Kinder?»

«4» sagt der Mann jetzt lächelnd und sichtlich entspannter.

«Wir haben einen richtigen Klassiker hier, der Raum für alle Kinder, Sicherheit, gute Strassenlage und wenig Benzinverbrauch mitbringt, wollen wir uns den eben ansehen?»

Fügte der Verkäufer an der Eingangstür hinzu...

Durchatmend kommt die erleichterte Antwort: «Sehr gerne»

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



Auf dem Weg zum Auto unterhalten sich die beiden noch über die Familie, die Wünsche der Frau und den Bedarf und Gebrauch des Autos.

Es geht keine 5 Minuten und der Wagen ist verkauft!

---

Was hat der zweite Verkäufer verstanden, das dem ersten sichtlich gefehlt hat?

Wie hat es sich für Dich angefühlt, es zu lesen?

Vielleicht hätte Dich der erste Verkäufer sogar angesprochen? (Eher unwahrscheinlich)

Leider gehen viele Menschen aus ihrer Expertise und eigenen Vorliebe heraus mit einer gewissen Grundannahme durch die Welt und drücken diese (wenn auch unbewusst) gerne dem idealen Kunden aufs Auge.

Danach werden Fakten um sich geworfen, damit ja viel Druck aufgebaut wird, um dem anderen ein JA abzugewinnen.

Was bei vielen, die verunsichert oder zurückhaltend sind dann auch noch funktioniert.

Dabei darf es menschlich werden. Auch im Verkauf.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



Der zweite Verkäufer hat das erkannt und sich auf den Bedarf und die Wünsche des Kunden eingelassen, indem er durch gezieltes Fragen herausfinden konnte, was der Kunde wirklich braucht! Selbst dann, wenn der Sportwagen ein toller Reiz war und sogar ein Traum ... ist die Entscheidung für die Familie die der grösseren Wichtigkeit. Ohne Fragen, findet man solch eine Wichtigkeit jedoch nie heraus.

Darum gilt!

Fragen, um zuzuhören!

Nicht Fragen um zu führen!

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber





## Zuhören und Spiegeln

Im Verkaufen, das man ohne Verkauf meistern möchte, gilt:

1. Zuhören
2. Interesse zeigen
3. Herausfinden, was wirklich wichtig ist.
4. Gefühle und Emotion einbeziehen
5. Freundlich und direkt sein
6. Zurückspiegeln, was man verstanden hat
7. Fragen stellen, die tiefer führen.

Wenn ich nicht meinen nächsten Abschluss oder potenziellen Kunden sehe, sondern den Menschen mit all seinen Herausforderungen, seiner Einzigartigkeit, den Wünschen und Träumen ...

Dann kann ich beginnen mich um seine echten Bedürfnisse zu kümmern!

Wenn ich tief und direkt zuhöre. Dann erfahre ich was diesem Menschen wichtig ist.

Warum dieser Mensch eine neue Lösung sucht.

Und wie diese Lösung für ihn auszusehen hat.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



Wusstest Du das 100% aller Menschen sich selbst verkaufen? Jedes Mal...

Wir entscheiden uns ohne Verkaufsdruck oder Zugzwang meistens selbst.

Immer dann, wenn es stimmig ist.

Alles andere ist alte Schule und gehört der Vergangenheit an.

Wenn wir in einem Gespräch lernen, das Gesagte voll und ganz aufzunehmen und dann einen Teil zurückzugeben.

Dann lernen wir wahrhaftig zuzuhören.

Damit verstehen wir.

Dadurch nehmen wir wahr!

Dadurch fühlt sich das Gegenüber gesehen, gehört und verstanden.

Damit entstehen eine engere Verbindung und eine Zugehörigkeit.

Damit entsteht Vertrauen und Vertrautheit.

Das schafft Intimität.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



Und es erlaubt dann, dass jemand sich entscheiden kann!

Wie macht man das genau?

Dafür habe ich Dir eine Übung aufgenommen.

Wie Du in einfachen Schritten (3, um genau zu sein) zum Mittelpunkt jeder Party wirst und im Verkauf nie wieder verkaufen musst ...

[Auf zum interaktiven Inhalt!](#)

## Der Mittelpunkt jeder Party oder wie Du intime Beziehungen baust

Auch eines der bestgehüteten Geheimnisse um Verkaufen einfach sein lassen zu können ...



Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber

## Die Stellung von Verkäufern

Lass uns an dieser Stelle ein gemeinsames Gedankenspiel machen.

Wenn Du Menschen fragst, wie sie über das Berufsbild Verkäufer denken, glaubst Du, die Antwort fällt eher positiv aus nach dem Motto „Verkäufer ist ein toller Beruf“ oder eher „Das würde ich nicht machen“?

Was glaubst Du? Ich bin mir ziemlich sicher, die meisten bemitleiden Menschen, die Verkäufer sind.

Was soll die Frage nun?

Jetzt setze ich das Gedankenspiel weiter fort. Wenn ich mir meine Visitenkarten von früher anschau, stand da niemals das Wort Verkäufer oder in meinem Fall Verkäuferin drauf.

Und bei meinen Kollegen auch nicht.

Du wirst dort alles lesen, außer dem Begriff „Verkäufer“.

Alles nur nicht Verkäufer. Komisch oder? Aber warum eigentlich?

Da spielen die jahrelang geprägten Glaubenssätze durch Dein Umfeld eine entscheidende Rolle. Und die schauen wir uns jetzt genau an.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



## Hinderliche Glaubenssätze beim Verkauf

Von meinen Kunden höre ich immer die gleichen Glaubenssätze, die sie beim Verkaufen und der Kundengewinnung blockieren. Das sind die vier häufigsten:

### 1. Wo verkauft wird, wird gelogen

Ein typisches Bild, was besonders in der deutschen Kultur präsent ist: Der Verkäufer als schmieriger Lackaffe à la dem Film *The Wolf of Wall Street*. Der seine Kunden manipuliert und belügt, um an einen Abschluss zu kommen.

So will keiner dar stehen, oder?

**Wenn dieser Glaubenssatz in Dir steckt, ist es also kein Wunder, dass Du ungerne verkaufst.**

Meine Erfahrung: Verkaufen hat viel mit Emotionen und Intuition zu tun. Wenn Du Dich ehrlich für die Bedürfnisse Deiner Kunden interessierst, sie erkennst und auf sie eingehst, hat das nichts mit Manipulation und Lügen zu tun. Ein ehrliches Verkaufen ist also möglich. Und fühlt sich dazu richtig gut an.

Also: Löse Dich von dem Bild, dass nur schmierige Lackaffen erfolgreich im Verkaufen sind!

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



## 2. Ich kann nicht (gut) verkaufen

Denn: Dir fehlt noch ein weiteres Seminar. Ein neues Buch. Ein Training bei einem «echten» Verkaufsprofi.

**Du suchst nach einer Erlaubnis, um zu verkaufen.** Nach genug Wissen, das Dich dazu befähigt. Oder redest Dir direkt ein, dass es – egal wie viel Know-how Du anhäufst – bei Dir eh nicht klappt. Du denkst, Du und Dein Wissen, ihr seid nicht genug.

Meine Erfahrung: Das ist Bullshit! Jeder kann verkaufen lernen. Dabei geht es nicht um ein angeborenes Talent. Oder das meiste Wissen. Ich habe es auch von der Pike auf in vielen tausenden von Stunden gelernt. Das meiste und vor allem das Wichtigste davon in der Praxis!

**Es geht vor allem darum, loszugehen und Erfahrungen zu machen. Obwohl die Angst vor Ablehnung riesig ist. Die zu überwinden und Dich nicht davon lähmen zu lassen – das ist die Kunst!** Denn die meisten haben so viel Panik vor schlechten Erfahrungen, dass sie in eine Schockstarre verfallen und nichts ausprobieren: Kein Verkaufsgespräch, kein Launch.

Aber: Nur wer ausprobiert und Erfahrungen macht, findet auch heraus, was schon gut funktioniert und was nicht!

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



### 3. Geld verdienen muss hart sein

Übrigens einer meiner Lieblingsglaubenssätze, weil er bei vielen so omnipräsent ist und in den *Hustle Modus* stürzt, aus dem sie nur schwer wieder rauskommen.

Wenig Umsatz ist oft der Auslöser für dieses Abstrampeln. Finanzieller Druck führt zu Stress und in die gedankliche Abwärtsspirale, immer mehr und härter arbeiten zu müssen.

Vor allem wenn Du noch am Anfang Deiner Selbstständigkeit bist.

Vom Hamsterrad des Angestellten-Daseins ins Hamsterrad der Selbstständigkeit.

Ist es wirklich das, was Du Dir gewünscht hast? Bestimmt nicht oder?

**Ich verrate Dir was: Geld verdienen muss nichts mit Quälen zu tun haben. Es darf leicht sein. Und es darf sich gut anfühlen.**

Der erste Schritt dahin: Verkaufen mit einem guten Gefühl (schau nochmal bei Nr. 1 nach).

Denn das bringt Dir mehr Umsatz. Und das wiederum mehr Zeit für andere Aufgaben in Deinem Business.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



## **4. Mit dem, was Dir Spaß macht, kann man kein Geld verdienen**

Komisch, oder?

Höchste Zeit also, dass Du diesen Glaubenssatz loswirst. Den schließlich bist Du hier, um Dein Business so aufzubauen, dass es Dir Freude bringt. Und das bringt es Dir, wenn Du damit auch Geld zum Leben (nicht nur zum Überleben) verdienst.

Wir sprechen uns ab, mit einer Leidenschaft Geld verdienen zu können. Und machen es da maximal zu einem Hobby.

Macht es nicht viel mehr Sinn gerade mit etwas, für das ich brenne, viel Lebenszeit zu verbringen?

Und macht es nicht viel mehr Sinn, etwas zu verkaufen, das mich selbst begeistert?

Höchste Zeit also, dass Du diese Glaubenssätze loswirst.

## Negative Glaubenssätze in 4 Schritten loswerden

Schauen wir uns also an, was Du tun kannst, um Deine negativen Glaubenssätze abzulegen. Und Dich mit einem guten Gefühl und ohne Bauchschmerzen aufs Verkaufen einzulassen.

In der Arbeit mit meinen Kunden gehe ich dafür gerne einen 4-Schritte-Plan durch. **Stück für Stück setzen sie sich mit ihren Glaubenssätzen auseinander und können sie am Ende (meistens) auflösen.**

Zu jedem Schritt bekommst Du Impulsfragen. Schnapp Dir gerne einen Stift und Papier und schreib Dir die Antworten auf.

Übrigens: Im Gegensatz zu vielen meiner Kollegen glaube ich nicht, dass man negative Glaubenssätze einfach durch positive austauschen kann und es dann getan ist. Es ist effektiver, den negativen Glaubenssätzen ihre Daseinsberechtigung zu nehmen. Denn dann gibt es auch wieder Platz für positive Denkmuster.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



## Schritt 1: Deine Gedanken zum Thema Verkaufen

Schau Dir genau an, wie Du über das Thema Verkaufen denkst. Nimm Dir 10 Minuten Zeit für diese Übung und höre nicht auf zu schreiben, bis die Zeit abgelaufen ist.

**Schreib alles auf, was Dir zu Thema Verkaufen einfällt.** Du kannst Dir auch ruhige Musik dazu anmachen, wenn Dir das hilft (mir hilft das immer, besser in das Gefühl zu kommen).

- Welche Gefühle kommen hoch, wenn Du ans Verkaufen denkst? Positive, negative?
- Wie fühlt es sich in Deinem Körper an?
- Welche Bilder hast Du im Kopf, wenn Du an gute Verkäufer denkst?
- Was muss ein guter Verkäufer für Fähigkeiten haben?
- Welche Gefühle löst es in Dir aus, wenn Du daran denkst, Deine Dienstleistung, Deine Expertise zu verkaufen?

## Schritt 2: Wo kommen diese Gedanken her?

Schau Dir genau an, wie Du über das Thema Verkaufen denkst. Nimm Dir 10 Minuten Zeit für diese Übung und höre nicht auf zu schreiben, bis die Zeit abgelaufen ist.

Jetzt schauen wir uns den Ursprung Deiner Gefühle an.

- Überlege, wann Du das erste Mal so gedacht hast?
- Wo kommen diese Gedanken her?
- Aus welchen Erfahrungen und Erlebnissen sind sie entstanden?
- Wie hast Du Dich in diesen Momenten gefühlt?
- Und welche Deiner Gedanken zum Verkaufen basieren nur auf Hörensagen und nicht auf Deinen eigenen Erfahrungen?



## Schritt 3: Was bringen mir diese Gedanken?

Stell Dir mal vor, wie es weitergeht, wenn Du diese negativen Gedanken beibehältst.

- Was bringen sie Dir?
- Wo führen sie Dich hin?
- Was für Konsequenzen haben sie für Dich?

Und ganz wichtig:

Welche Deiner Gedanken sind wirklich wahr?

Also wo weißt Du wirklich, dass Deine Annahmen über das Verkaufen oder das Geld oder was auch immer stimmen?

Dies führt uns zu Schritt 4, wo wir Deine Glaubenssätze nun auflösen oder anders gesagt entmystifizieren.



## Schritt 4: Entmystifizieren der Glaubenssätze

Im letzten Schritt geht es darum, Deinen Glaubenssätzen ihre Macht zu nehmen. Sie quasi von ihrem Sockel herunterzuholen und zu sagen: Ok, bis hierhin und nicht weiter.

- Was willst Du lieber denken?
- Wie würdest Du Dich fühlen, wenn diese Limitierung nicht mehr da wäre?
- Was brauchst Du, um diese Glaubenssätze loszulassen?

Denn Du bist Deinen Glaubenssätzen auf den Grund gegangen und hast erkannt, dass viel mehr Mythen und Annahmen dahinterstecken als harte Fakten und Beweise.

Jetzt ist die entscheidende Frage:

Schaffst Du es, diesen Schritt alleine zu gehen oder möchtest Du weitere Unterstützung?

Dann schau gerne Dir die verschiedenen Möglichkeiten zum Ende des Buches an!



Und hier im interaktiven Teil wartet noch eine weitere großartige Übung, um die negativen Glaubenssätze rund ums Verkaufen Schritt für Schritt aufzulösen!

### Die Anker Übung

Auch eines der bestgehüteten Geheimnisse um Verkaufen einfach sein lassen zu können ...



Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



Vom Techie mit Herz – Stefan Logar – Authentic Digitization &  
Stilvoll verkaufen – Natascha Heistrüvers – Smart Selling





## Die verschiedenen Persönlichkeitstypen

Ein weiterer wahrer Gamechanger im Verkaufen ist es, wenn Du die verschiedenen Persönlichkeitstypen verstehst und ihre Sprache sprichst.

Lass es mich Dir am ältesten Farben-Modell erklären:

Die Farben rot, gelb, grün und blau, die für die vier Grundtypen Dominanz, Initiative, Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit kurz „DISG“ stehen. Dieses Modell basiert auf einer Typologie von William Moulton Marston aus dem Jahr 1928 und ist eines der wichtigsten Learnings, die mich von da an im Verkauf und im Umgang mit Menschen begleitet haben.

Auch wenn ich zugeben muss, erst den Transfer in tierische Persönlichkeiten von Tobi Beck sind die Bilder im Kopf so richtig eingeebnet. Und in meinen zahlreichen Verkaufsgesprächen verwandelt sich mein Gegenüber im Laufe des Gesprächs häufig in das jeweilige Tier. Oha ...

Ich verrate Dir: Dieses Wissen ist im privaten und beruflichen Kontext Gold wert.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



## Wofür stehen nun die Buchstaben und die Farben?

**D: Das D steht für dominant beim DISG Modell.** Direkt und bestimmt und entspricht dem **roten Persönlichkeitstypen**. Oder dem Hai im Tiermodell.

Rot mag Herausforderungen und schnelle Ergebnisse. Diese Person ist sehr selbstbewusst und entscheidungsfreudig. Die Person liebt Freiheit und eigene Entscheidungshoheit und der Fokus in ihrem Verhalten ist auf Ergebnisse, Herausforderungen und Aktionen ausgerichtet.

### Rot fragt

Was habe ich von den anderen? Sicherlich hast Du das auch schon erlebt. In einer Warteschlange rauscht jemand an allen Wartenden und noch vor Erreichen des Schalters ruft sie: „Ich habe nur eine ganz kurze Frage!“, und drängelt sich vollkommen selbstverständlich vor.

Hier erleben wir einen Charakter, der gerne gewinnt und es liebt, sich durchzusetzen. Für Rote ist eine zentrale Fragestellung: Was habe ich von anderen Menschen und was können sie für mich tun?

## Tipps für Dich:

Möchtest Du Rot mit Deinen Argumenten erreichen, so solltest Du darauf achten, das Ergebnis und damit verbundenen Vorteil in den Vordergrund zu stellen.

Rot liebt Worte wie Ergebnis, Profit, Gewinn ebenso wie Premium, VIP, erstklassig und führend. Generell kommuniziere kurz, prägnant und ergebnisorientiert.

Rot wird von sich aus oft die Initiative ergreifen, seine Kompetenz zeigen und Zeitverschwendung vermeiden. Rote wollen die besten Ergebnisse und sind schnelle Entscheider.

Das heißt für Dich:

Komm klar, kurz und schnell zum Punkt und mache den Mehrwert, den Rot vom Produkt hat, deutlich.

**I: Das I steht für initiativ beim DISG Modell.** Optimistisch, aufgeschlossen und bestimmt. Es entspricht dem **gelben Persönlichkeitstypen**. Oder dem Delphin im Tiermodell.

Gelb arbeitet gerne in Teams und teilt mit anderen seine Ideen. Neue Situationen und Menschen bindet er schnell ein. Gelb unterhält gerne, ist offen und kommt bei anderen gut an.

Die Gelben sind bekannt für ihre Begeisterung, ihre Aktionslust und ihre gute Zusammenarbeit.

## Gelb fragt

Wo ist die nächste Party? Der Spaß an einer Sache darf für Gelb auf keinen Fall zu kurz kommen. Er liebt Action, Abenteuer und Entertainment.

Kennst Du jemanden, der immer das neuste Technikspielzeug haben möchte? Gelb liebt es, Dinge zu entdecken und seiner Zeit voraus zu sein. Möchtest Du Gelb im Verkaufsgespräch überzeugen, so zeige das Einmalige und Neuartige daran. Visionäre möchten vorankommen, entdecken und begeistern.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



Gelb ist es übrigens auch recht, wenn andere sich um die Lösung von Herausforderungen kümmern.

Schließlich hat er schon wieder die nächsten Visionen im Kopf. Generell ist Gelb freundlich, offen und gesellig, kein Fan detaillierter Ausführungen, braucht Anerkennung im Außen und bevorzugt humorvolle und keine zu ernsthafte Kommunikation.

### **Tipps für Dich:**

Bevorzuge eine emotionale Sprache. Gelbe lieben Geschichten und beschreiben gerne eigene Erlebnisse. Nutze Worte wie einzigartig, flexibel, ausgefallen oder innovativ, um Deine Empfehlung zu vermitteln.

Das heißt für Dich:

Ermuntere Gelb, von sich selbst zu erzählen. Scheue Dich nicht, das eine oder andere Kompliment zu machen – und zwar locker, freundlich und herzlich.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



**S: Das S steht für stetig beim DISG Modell.** Empathisch und kooperativ und entspricht dem **grünen Persönlichkeitstypen**. Oder dem Wal im Tiermodell.

Grüne sind sehr hilfsbereit und wirken gerne im Hintergrund. Sie sind absolute Teamplayer und sind sehr achtsam im Umgang mit Kollegen und Kunden. Sie mögen Kooperationen und lange loyale Geschäftsbeziehungen. Man erkennt sie an ihrer angenehmen geduldigen Art. Unterstützung, gute Zusammenarbeit und Stabilität fallen im Verhalte der Grünen besonders auf.

## Grün fragt

Was kann ich für andere tun?

Grüne sind die guten Seelen in einer Gemeinschaft, die sich durch ihre hohe Sozialkompetenz auszeichnen.

Für sie ist es wichtig, dass sich andere in ihrer Gegenwart wohlfühlen und gerne mit ihnen Zeit verbringen.

Sie sind es, die die Geburtstagslisten pflegen, private Treffen und Events organisieren und für alle Belange ein offenes Ohr haben.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



## Tipps für Dich:

Möchtest Du Grüne im Verkaufsgespräch überzeugen, solltest Du darauf achten, den Vorteil für die Gemeinschaft und den Beitrag zur Steigerung ihres Beliebtheitsgrades in den Vordergrund zu stellen. Sie mögen harmonische Worte wie abstimmen, verbinden, erfreuen und beglücken.

Bevorzuge generell eine bedachte Sprache. Der Grüne ist im Gespräch zurückhaltend, manchmal ein wenig besorgt. Er fragt ausführlich nach und möchte das Gefühl haben, verstanden zu werden. Kommuniziere freundlich und sicherheitsorientiert.

Sei verlässlich und kooperativ denn er schätzt echte Anerkennung, wünscht sich konkrete Anweisungen und braucht Informationen und Zeit, um sich an Veränderungen zu gewöhnen und Entscheidungen zu treffen. Gib ihm diese.

**Das heißt für Dich:** Stelle direkt bei der Gesprächseröffnung eine Atmosphäre der Vertrauenswürdigkeit her. Nimm Dir Zeit und höre geduldig zu. Sei freundlich, ruhig und methodisch.

**G: Das G steht für gewissenhaft beim DISG Modell.** Korrekt und bedacht mit einer besonderen Vorliebe für Zahlen, Daten und Fakten entspricht dem **blauen Persönlichkeitstypen**. Oder der Eule im Tiermodell.

Die Blauen arbeiten gerne mit vorgegebenen Prozessen und Normen. Sie handeln vorausplanend, systematisch und prüfen gerne die Dinge. Man erkennt sie an Ihrer diplomatischen Art und ihrem Hunger nach Wissen. Besonders auffallend sind im Verhaltensstil ihre Genauigkeit, ihr Wunsch nach Herausforderungen und ihre Stabilität.

Blau – ZDF ist der Schlüssel: Zahlen, Daten, Fakten.

Ein Beispiel aus meinem privaten Umfeld. Wenn ich mit einem guten und langjährigen Freund unterwegs bin, kann ich mich voll auf ihn verlassen. Ich weiß, er ist so gut ausgerüstet als würden wir nach Australien auswandern. Er liebt z.B. die Checklisten in seinem Handy.

Hast Du auch eine Checkliste, wenn Du Deinen Koffer für den nächsten Urlaub oder eine Dienstreise packst? Oder weißt Du bereits heute, was Du morgen Abend kochen wirst? Dann deutet viel darauf hin, dass Du ebenfalls ein blauer Typ bist.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



Blaue sind Gewohnheitstiere. Sie lieben Regeln und Anleitungen. Sie sind taktvoll und zurückhaltend, arbeiten sehr genau und schätzen hohe Standards.

### **Tipps für Dich:**

Bevorzuge Blauen gegenüber eine sachliche Sprache. Blau stellt im Gespräch meistens viele Fragen und wirkt distanziert.

Deine Empfehlungen nehmen sie leichter an, wenn Du auf Referenzen, Studien und Details eingehst. Bist Du für mögliche Rückfragen nach Zahlen, Daten und Fakten gerüstet, dann bist Du gut auf ein Gespräch mit Blau vorbereitet. Blaue mögen Worte wie strukturieren, planen und garantieren. Auch mit Worten wie stabil, kontrolliert, geprüft oder garantiert liegst Du richtig.

Blau ist distanziert, gut informiert und analytisch und wünschen sich mehr Detailinformationen als die anderen drei Farben und hält sich an Regeln.



Das heißt für Dich: Bei der Gesprächseröffnung ist es wichtig, dass Du formell und sachlich bleibst. Achte auf kleine Zeichen der Zustimmung oder Ablehnung. Sei selbst distanziert, taktvoll und nüchtern.

### **Zum Schluss....**

Dieses Wissen um das richtige Verkaufsmindset und um die vier Persönlichkeitstypen ist Gold wert. Sowohl für Dein privates Lebens als auch Dein Business.

Jeder von uns hat Glaubenssätze, die er auflösen darf.

Jeder von uns hat die verschiedenen Persönlichkeiten in sich, welche Farbe jedoch dominiert, ist von Mensch zu Mensch unterschiedlich. Manche erkennst Du mit sofort, bei einigen darfst Du genauer hinschauen.

Zum Abschluss möchte ich Dich zu folgender Aufgabe ermuntern:

Fang ab jetzt an, Dein Umfeld zu studieren.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



Welche Persönlichkeiten erkennst Du?

Was ist eindeutig und was nicht?

Welche Worte nutzen sie immer wieder?

Und im nächsten Schritt nutze meine Tipps zu den vier vorher beschriebenen Persönlichkeiten, um die richtigen Worte und Ansprache zu finden.

Es kann wahre Wunder bewirken!

Viel Spaß beim Erkennen und Ausprobieren und viel Erfolg, um damit erfolgreich und stilvoll zu verkaufen!





## Die nächsten Schritte

Dir hat unser E-Book gefallen?

Dann findest Du hier eine Übersicht über unsere Bibliothek zu unseren anderen Zauberbüchern mit den weiteren Schlüsseln für ein profitables Online-Business:

[Deine Zauberbibliothek](#)

[Dein Kurs, um ein erdbebensicheres Fundament zu erstellen](#)

[Der nächste magische Workshop von uns](#)

[Deine Wizard Akademie des OnlineZaubers für den Aufbau Deines profitablen Business!](#)

Denk daran, dass Du Zugang zu unserem Mitgliederbereich hast, dort findest Du

- weitere Inhalte
- Ideen
- vertiefende Produkte
- und Angebote sowie
- die Möglichkeit für Dich zu netzwerken!

[Die OnlineZauber Webseite steht für Dich offen!](#)

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber





## Natascha Heistrüvers Stilvoll Verkaufen

Ich bin Natascha, digitale Verkaufs- und Vertriebsexpertin und seit 2019 Online Unternehmerin aus purer Leidenschaft.

Gleichzeitig bin ich eine superstolze Mama, deren Kinder ihr größter Antrieb sind. Der Satz meines damaligen Chefs "Natascha, Du hast das falsche Geschlecht für diesen Konzern" bei einer Gehaltsverhandlung und war die Initialzündung, dass ich damals meinen Weg in die digitale Welt gestartet habe.

Untalentierte in Technik, unerfahren auf den sozialen Medien und unwissend, wofür mich die Welt mich brauchen kann, habe ich mich auf den Weg gemacht. Heute als zweifache Mama bin ich da, wo ich damals nur von träumen konnte. Statt als Mama und Ü40 maximal B-Ware am normalen Arbeitsmarkt zu sein, habe ich mir mit meinem eigenen Online-Business meinen Traum von beruflicher Freiheit und finanzieller Unabhängigkeit verwirklicht. Mein Ziel war von Anfang an mehrere Standbeine aufzubauen und damit dauerhaft stabile Einkommensströme zu erreichen. Inzwischen habe ich zu zwei meiner persönlichen Themen rund ums digitale Geldverdienen mehrfache Amazon Bestseller geschrieben und bin stolz, als Mentoren viele hundert Menschen auf ihren persönlichen Wegen zu einem eigenen erfolgreichen Business begleitet zu haben.

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber



## Stefan Logar Der Techie mit Herz



Seit 14 Jahren habe ich mein eigenes online Business und bin durch viele Höhen und Tiefen gegangen.

In der Zusammenarbeit mit über 812 Kunden international, habe ich nahezu alles Erdenkliche an online Technik benutzt, eingerichtet, aufgebaut und gehandhabt.

Dabei habe ich selbst oft in Tools und «Lösungen» investiert, die sich am Ende als unterirdisch herausgestellt haben.

Nach vielen Jahren des Probierens und «Herumbastelns» habe ich nach und nach Software, Lösungen, Tools, und Programme entdeckt... die wirklich das Halten was sie versprechen.

**Hier hast Du den dritten Schlüssel zu einem profitablen Online-Business erhalten. Somit kannst Du ein weiteres Schloss zur Tür Deines eigenen 6-stelligen Online-Businesses aufschliessen.**

Ich hoffe der kleine Leitfaden hat Dir geholfen etwas Klarheit, eine Übersicht, und vielleicht das eine oder andere für Dich zu entdecken... so dass Du auf Deiner Reise weiterkommen wirst.

Von Herzen alles Liebe. Und sonnige Grüße  
Stefan Logar

Die Magie des stilvollen Verkaufens – wahrer OnlineZauber

