

Auszug aus einem Verkaufstrainingsbuch:

Kaufmotive berücksichtigen



[...] Nachdem Sie nun den Kunden¹ begrüßt haben, müssen Sie herausfinden, welche Beweggründe Ihr Kunde hat, die zum Kauf führen. Sie müssen sich also immer die Frage stellen, warum möchte Ihr Kunde diese Ware kaufen (= welches Kaufmotiv hat er?).

Dabei lassen sich die meisten Kunden auch von ihren Gefühlen (Emotionen) leiten. Ein Teil ist auch auf die Vernunft zurückzuführen.

¹ Mit der Formulierung „Kunde“ sind stets Personen aller Geschlechter gleichermaßen gemeint; aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird im Folgenden nur die männliche Form verwendet.