STIMME IM VERKAUF

Vier Hebel, die du in jedem Gespräch steuern kannst. Vor dem Call einmal durchgehen.

TEMPO

- [ ] **Langsamer als im Alltag**
  Was du gut kennst, sprichst du zu schnell. Dein Gegenüber hört es zum ersten Mal.
- [ ] **Wichtiges langsamer**
  Nutzen, Preis und Vorschlag bekommen dein ruhigstes Tempo.

PAUSEN

- [ ] **Pause vor dem Wichtigen**
  Eine kurze Pause kündigt an: Jetzt kommt etwas, das zählt.
- [ ] **Pause nach der Frage**
  Nach einer Frage schweigst du, bis dein Gegenüber antwortet.
- [ ] **Füllwörter durch Stille ersetzen**
  Statt „ähm“ einfach kurz nichts sagen.

MELODIE

- [ ] **Aussagen enden unten**
  Geht die Stimme am Satzende hoch, klingt eine Aussage wie eine Frage.
- [ ] **Betonung auf ein Wort**
  Pro Satz ein Wort betonen, nicht jedes.

ENERGIE

- [ ] **Aufwärmen vor dem Call**
  Einmal laut sprechen, damit die erste Silbe nicht belegt klingt.
- [ ] **Aufrecht sitzen oder stehen**
  Wer zusammengesunken sitzt, klingt auch so.
- [ ] **Lächeln hört man**
  Am Telefon trägt ein Lächeln Wärme in die Stimme.

Übung für jeden Tag: Lies einen Absatz laut, einmal zu schnell, einmal mit Pausen. Hör den Unterschied.