

Kauf-Psychologie - Verkaufs-Training ¹⁰³



Durch welche *kleine* Änderung im Produktangebot neigen wir dazu, das **teurere** Produkt (hier: **für 10 €**), zu kaufen?

Kauf-Psychologie - Verkaufs-Training ¹⁰⁴



Durch welche *kleine* Änderung bei den obigen Preisauszeichnungen neigen wir dazu, die Preise als **günstig** einzuschätzen ... und die Produkte (eher) zu kaufen?

'verkäuferisch' argumentieren ¹⁰⁵

Ein Backpacker in Australien hat einen Job als Eisverkäufer auf einer Kirmes bekommen. Die Eisbudenbesitzerin bietet ihm an, weitere drei Tage lang diesen Job auch im 300 km entfernten Darwin zu übernehmen, und zwar zur Pauschalbezahlung von **400 Dollar** - bei 10 Stunden täglicher Arbeitszeit.

Mit welcher Argumentation könnte der junge Mann verhandeln, um **450 Dollar** zu bekommen?

Kauf-Psychologie - Verkaufs-Training ¹⁰⁶

sten Stadtrip empfehlen wir: Zurich.
e buchen Sie den Hin- und Rückflug schon ab 98 €! D
hilt nur, solange der Vorrat reicht.

Durch welche *kleine* Text-Ergänzung im obigen Angebot neigen wir dazu, uns *für* den Kauf zu entscheiden, und zwar ziemlich schnell?