

Buchtipps von unserem Rhetorik-Experten Michael Ehlers

„Komm zum Punkt! Das Rhetorik-Buch mit der Anti-Laber-Formel“

Verkaufen heißt kommunizieren. Kommunizieren heißt Sprache. Und damit Sprache auch im Verkauf klar ist und die Kommunikation gelingt, hat der Kommunikations-Experte Thilo Baum ein Buch auf den Markt geworfen: „Komm zum Punkt! Das Rhetorik-Buch mit der Anti-Laber-Formel“ (Eichborn 2009). Es hilft Verkäufern, sich auf die Sprache der Kunden einzulassen, sich klarer auszudrücken und mehr zu verkaufen.

Thilo Baum hilft Menschen und Organisationen dabei, Klartext zu reden. Und er weiß, wovon er spricht: Bis Ende 2003 war Thilo Baum Schlussredakteur beim „Berliner Kurier“ und saß im Stab des Chefredakteurs. Das heißt Boulevard, knappe Worte, Schlagzeilen für Seite eins finden. „Die Leute müssen von der U-Bahn aus die Story der Zeitung erkennen, die am Bahnsteig-Kiosk hängt. Und das ist Verkauf pur. Boulevardblätter haben kaum Abos, sie verkaufen sich fast nur über den Ladentisch. Darum sind Boulevard-Zeilen so kurz.“

Vom Boulevard lernen heißt also verkaufen lernen: Botschaften müssen glasklar sein. Sofort eingängig. Ohne Management-Floskeln, die die Leute zum Gähnen bringen. Und wie glasklare Sprache funktioniert, zeigt Thilo Baum in seinem neuen Buch. Eben ohne zu labern. Statt bürokratischer Formulierungen wie „Verkaufsschulungen durchführen“ empfiehlt er zu sagen: „Verkäufer schulen.“ „Aus dem sperrigen Substantiv 'Verkaufsschulung' können Sie die Tätigkeit 'verkaufen' herausholen. Und Tätigkeiten drückt man mit Verben aus.“ Und das stimmt: Sprache wird sofort lebendiger! Von dieser Art hat das Buch 100 „Anti-Laber-Tipps“ parat.

Im Grunde bringt der nebenberufliche Journalisten-ausbilder die Regeln des journalistischen Schreibens mit den Prinzipien der Rhetorik unter einen Hut. „Die Gesetze der Prägnanz gelten immer. Egal, ob Sie schreiben oder sprechen, egal, ob auf Ihrer Webseite oder auf Ihren Flyern.“ Sofort sagen, was Sache ist: „Oft muss ich bei Flyern geradezu rätseln, was man mir verkaufen will. Raus mit der Sprache: Was ist Ihr Produkt?“ Mut zu einfachen Worten



Komm zum Punkt! Das Rhetorik-Buch mit der Anti-Laber-Formel, Eichborn 2009; 224 Seiten; 19,95 Euro

haben: „Das Wort 'Liebe' ist stärker als der Ausdruck 'emotionale Zuneigung.'“ Hauptsachen in Hauptsätzen sagen: „Statt 'Unser Ziel ist, dass Sie erfolgreich sind' ist viel stärker: 'Unser Ziel ist Ihr Erfolg.'“ Und vor allem: „Lassen Sie sich nie, nie, nie von den Sprachmarotten anderer anstecken. Es gibt keine 'Mund-zu-Mund-Propaganda'. Das Ding heißt 'Mundpropaganda'! 'Synergie-Effekte' sind schlicht 'Synergien', 'Sinn machen' ist falsch aus dem Englischen übersetzt und heißt 'Sinn haben'. Wenn Sie Sprachmoden mitmachen, versinken Sie im Einheitsbrei. Sie fallen auf, indem Sie klar und einfach sagen, worum es Ihnen geht!“

Mithilfe des Buches können Verkäufer ihre Sprache checken – ihre Formulierungen im Verkaufsgespräch und auch ihre Texte im Netz und auf Drucksachen. Bei Bedarf redigiert Thilo Baum Texte sogar live am Telefon. So wird Sprache anspre-

chender und klarer!

www.kommzumpunkt.de, www.thilo-baum.de

Zur Person: Michael Ehlers

ist seit seinem Start ins Berufsleben in führenden vertrieblichen Tätigkeiten zu Hause. Über eines der großen internationalen Direktvertriebs-Unternehmen für Elektrogeräte führte sein Weg in den B2B-Bereich zu einem der erfolgreichsten Entrepreneurs seiner Zeit. Der Verkaufsscoach und Rhetorik-Trainer arbeitet für angesehene internationale Akademien und betreut europaweit Handelsketten sowie Vertriebsorganisationen. Michael Ehlers ist gefragter Redner, Fachautor und Interviewpartner. www.Der-Rhetoriktrainer.de

