

## **Beispiele von Sorting Styles im Verkauf**

### **ähnlich (match)**

„Ist Ihnen aufgefallen, wie sehr dieses Haus Ihrem alten Haus in Bern ähnelt, das Sie so geliebt haben? Sie haben mir von der kleinen Frühstücksecke erzählt, die Sie dort hatten, und hier haben wir etwas ganz Ähnliches. Wenn ich mich recht erinnere, so gefiel Ihnen an jenem Haus, dass es eine grosse Garage hatte, in der genug Platz für einen Werkraum war? Sehen Sie, das haben Sie hier auch. Es sieht beinahe so aus, als ob wir die besten Eigenschaften Ihres Hauses in Bern hier nach Zürich verpflanzt hätten.“

### **verschieden (mismatch)**

„Vielleicht fällt Ihnen die Einzigartigkeit dieses Hauses auf? Momentan befindet sich auf dem Markt kein zweites Haus, das für diesen Preis so viel bietet. Normalerweise befindet sich das grosse Schlafzimmer immer im linken Teil unter der Etage, aber hier ist es umgekehrt. Finden Sie nicht auch, dass das der ganzen Aufteilung etwas Besonderes gibt?“

### **internal, Entscheidung von innen her**

„Letzten Endes sind Sie es ja, der entscheiden soll, ob dies das richtige Kopiergerät für Ihre Firma ist. Sie sind der einzige, der wirklich weiss, ob dieses Gerät Ihren Arbeitsanforderungen entspricht. Ich kann Ihnen die Vorzüge dieses Gerätes im Vergleich zu anderen gern zeigen, aber Sie müssen entscheiden, ob dieses Gerät auch wirklich angemessen ist.“

### **external, Entscheidungskriterien von aussen**

„Lassen Sie mich Ihnen unser beliebtestes Kopiergerät zeigen! Ich verkaufe dieses Modell sehr gern, wie ich selbst auch den Kundendienst mache und daher immer wieder mit den gleichen Kunden zu tun habe. Alle, die dieses Gerät gekauft haben, schwärmen davon, und, ehrlich gesagt, auch von mir. Alle sagen, es sei das verlässlichste Kopiergerät, das sie je benutzt hätten. Vor allem die preisbewussten Kunden sind ganz begeistert von den niedrigen Instandhaltungskosten, ganz zu schweigen von der ausgezeichneten Investition.“

### **Zukunftsorientiert, zukünftige Möglichkeiten**

„Wissen Sie, das Beste an unseren Produkten ist den meisten noch nicht einmal bekannt. Wir befinden uns gerade im letzten Test-Stadium unserer neuen Version dieses Word-Processing-Programms. Wir sind sicher, dass es den Markt erobern wird. Es handelt sich um Verbesserungen, die jeder unserer Kunden auf seiner Wunschliste hatte, und dann haben wir noch ein paar andere hinzugefügt, an die bisher noch niemand gedacht hatte. Ich möchte Ihnen das Programm gern vorführen, und wenn Sie jetzt schon zugreifen, erhalten Sie alle Upgrades umsonst.“

### **spezifisch, Detail, downchunk**

„Ich möchte Ihnen etwas über diesen Computer erzählen. Er hat ein Megabyte RAM mit einem 356 Kb ROM-Chip, der das Disk-Processing bei bestimmten Anwendungen beschleunigt. Es wird Sie freuen zu hören, dass das Gerät sowohl intern als auch extern erweitert werden kann. Ausserdem gibt es drei Ports, an die Sie kompatible Hard-Disks, Back-up-Tapes, zusätzliche Drucker oder Telekommunikations-Peripherie anschliessen können. Und wenn es mit der Entwicklung der integrierten Software so weiter geht, brauchen Sie nichts zu befürchten, denn Sie können den RAM-Speicher auf bis zu 8 Mb erweitern.“

### **global, Überblick, up-chunk**

„Ich möchte Ihnen etwas über diesen Computer erzählen. Es ist der stärkste Computer, der je hergestellt wurde. Zwanzig Jahre technologischer Forschung sind in diese Maschine investiert worden. Dieser Computer hat so viel Power, dass er die Queen Mary einige hundert Meter weit schieben könnte. Ausserdem können Sie diese Maschine mit so viel Material füllen, wie normalerweise in 250 Aktenschränke hineingeht. Und das ist noch nicht alles. Sie fragen, ob er schnell ist? Wenn Sie vor 20 Jahren solch eine Kapazität hätten haben wollen, hätte Sie das etwa 10 Millionen Franken gekostet, und Sie hätten eine Lagerhalle gebraucht, um ihn hineinzustellen.“