

So macht Einkaufen noch viel mehr Spaß und Freude:

Wer ohne Zeitstress kauft, wird Freude am Kauf haben.

Planen Sie Zeit ein und schaffen Sie die Basis für ein angenehmes Käuferlebnis. Die Zeit, die Sie sich für den Erwerb einer Ware oder Dienstleistung nehmen, ist Ausdruck der Wertigkeit, die Sie dem Ganzen beimessen. Wenn Sie ein Produkt kaufen, erwarten Sie bestimmte Leistungen. Verbessern Sie diese, indem Sie selbst die besten Voraussetzungen dafür mitbringen. Geben Sie den Verkäufern die Chance, Ihnen ein angenehmes Einkaufserlebnis zu verschaffen.

Wer sagt, was er will, bekommt, was er braucht.

Ziele setzen: Bereiten Sie sich auf einen erfolgreichen Einkauf vor. Wissen Sie schon, wie Sie feststellen können, ob Sie etwas wirklich wollen? Die Methode ist so einfach wie wirksam. Lassen Sie vor Ihrem geistigen Auge ein Bild entstehen. Was erleben Sie?

Wer Gutes denkt, wird Gutes ernten.

Positiv denken: So schaffen Sie es, trotz der Hektik aller anderen, ein Erlebnis aus Ihrem Einkauf zu machen. Wann wurden Sie zum letzten Mal mit einem Lächeln aus einer schlechten Laune gerissen? Versuchen Sie einmal, der allgemeinen Einkaufshektik an einem Samstag im Supermarkt mit bester Laune zu begegnen. Auf dem Parkplatz dem anderen den Platz zu überlassen. Ein freundliches Hoppla, wenn Sie mit dem Wagen angerempelt wurden. Ein Lob für die KassiererIn, die geduldig die Schlange an der Kasse durchschleust. Seien Sie jemand, der aus dem Einkaufsbummel keinen Kampfsport macht. Denn Sie tun sich bei all Ihren Bemühungen andere aufzuheitern selbst den größten Gefallen.

Wer sich klar verhält, wird gut beraten.

Eindeutig verhalten: So gelingt es, dass Sie von Verkäufern das bekommen, was Sie sich wünschen. Bestimmt haben auch Sie schon die Erfahrung gemacht, dass ein Verkäufer Sie mehrfach falsch versteht. Vielleicht hat er nicht zugehört, oder Sie haben sich nicht klar genug ausgedrückt. Klar, wenn man etwas Bestimmtes will, ist es einfach, aber wenn man sich unschlüssig ist? Selbst dann kann man sich eindeutig verhalten.

Wer gute Leistung anerkennt, wird gute Leistung erleben.

Leistung anerkennen: So motivieren Sie Verkäufer, ernten ein Lächeln oder bekommen einen guten Service. Wenn Sie eine Dienstleistung in Anspruch nehmen, ist die beste Rückmeldung für den Verkäufer Ihre Zufriedenheit. Wie eine grüne Oase in der Wüste hat dann der Verkäufer sein Ziel erreicht. Die Strecke davor müssen Verkäufer meist dursten. Bedanken Sie sich für eine gute Beratung und Sie werden eine noch bessere erhalten.

Wer bewusst entscheidet, trifft die bessere Wahl.

Bewusst entscheiden: So stellen Sie sicher, dass Sie mit Ihrer Wahl zufrieden sein können. Sie kennen das: Gerade eine Kaufentscheidung getroffen, erfahren Sie interessante Neuigkeiten und bereuen Ihren Kauf. Oder Sie haben das Gefühl, über den Tisch gezogen worden zu sein? Als fairer Einkäufer sagen Sie rechtzeitig NEIN, bevor Sie später den Verkäufer mit einer Reklamation belästigen müssen.

Wer gut gewählt hat, darf seine Entscheidung auch genießen.

Ergebnis genießen: So erreichen Sie, dass Sie sich auch nach dem Kauf über Ihre Kaufentscheidung freuen. Zählen Sie in Gedanken alle Vorteile auf. Lassen Sie Ihren Partner und Familie teilhaben. Und was ist, wenn Zweifel aufkommen? Dann merken Sie sich: Wenn Sie eine Ware umtauschen, stabilisieren Sie Ihre Entscheidung. Schließlich haben Sie ja keine Mühe gescheut, das zu bekommen, was Sie auch wirklich wollen. Und Ihr Verkäufer sollte keine Mühe scheuen, Ihnen das zu geben, was Sie wirklich wollen.

Abdruck mit freundlicher Genehmigung von:

4managers-Team www.4managers.de