

# **Bildhafte Sprache = überzeugen und verkaufen**

## **Modul 3: Storytelling – genial für Ihren Kundenerfolg**



### **Arbeitsblätter Lösungen**



## Ihr Powertraining:

1. Der folgende Text ist recht nüchtern und sachlich, der Leser kann das Gesagte kaum nacherleben. Schreiben Sie den Text mit einer kleinen Szenenbeschreibung um. Denken Sie daran, mithilfe sinnlicher Details ein farbiges Bild vor den Augen des Lesers entstehen zu lassen, sodass er sich mit dem Gesagten identifizieren kann. Sie können von sich selbst oder auch von einer anderen Person berichten. Es geht um das Thema „Schreibblockade überwinden“.

*Eine Schreibblockade zu überwinden ist nicht immer einfach. Statt die Aufgabe angehen zu können, denkt man immer wieder über denselben Punkt nach. Eigentlich hat man das Thema, aber man kann es einfach nicht in Worte fassen. Währenddessen verrinnt die Zeit. Ja, eine Schreibblockade zu überwinden ist nicht einfach ...*

2. Der nächste Text einer Akquise-Mail ist so ansprechend wie ein Brief vom Finanzamt. Er beginnt trocken mit abstrakten, allgemeinen Informationen, die keinerlei Bilder hervorrufen. Hier kann der Kunde sich nicht identifizieren, ergo wird auch keine Beziehung zum ihm aufgebaut. Schreiben Sie den Text um, indem Sie mit einem (fiktiven) Kundenerlebnis in Form einer kurzen anschaulichen Szene beginnen, z. B. zum Thema der Sorge des Unternehmers. Denken Sie wieder an sinnliche Details. Zum Schluss schlagen Sie einen Bogen zur persönlichen Anrede des Lesers und zum Angebot.

*Guten Tag Herr Schmitz,*

*permanente und tiefgreifende Veränderungen wie die Digitalisierung und KI beschäftigen die mittelständischen Unternehmen. Flexible und schnelle Anpassungen an die sich ständig ändernden Herausforderungen der Märkte sind heute erforderlich. Die*



---

*Sorge, den Anschluss am Markt zu verpassen, und damit die Sorge um den Umsatz sind verständlicherweise groß. Deshalb unterstütze ich Sie mit meiner Beratung ...*

**3.** Dieser Text einer Über-mich-Seite ist so trocken wie zehn Jahre altes Kaminholz. Er fordert unweigerlich den Gähnreflex heraus. Lassen Sie nun Ihrer Fantasie freien Lauf, entwerfen Sie eine kleine Story zu diesem Fotografen. Denken Sie an sinnliche Details. Darin darf auch ein wenig Humor vorkommen, es geht schließlich um einen kreativ-künstlerischen Beruf. Und da sollte das Merkmal Kreativität nicht nur behauptet, sondern auch gezeigt, also durch den Schreibstil ausgedrückt werden.

*Mein Name ist Otto Müller. Fotograf zu sein war immer schon mein Traumberuf. Denn man muss sehr kreativ sein und auch ein wenig künstlerisch begabt. Mit 16 Jahren gewann ich meinen ersten Fotowettbewerb in Coburg. 2001 begann ich in München mein Studium der Fotografie, das ich 2004 abschloss. Daneben habe ich mich in Webdesign weitergebildet. Heute arbeite ich erfolgreich als freier Fotograf. Mir gefällt es sehr, immer wieder neue kreative Herausforderungen zu meistern und mich mit den neuen Möglichkeiten der digitalen Medienlandschaft zu beschäftigen.*



## Beispiellösungen:

1. *Neulich saß mein armer Kollege mal wieder vor seinem Word-Doc, einen Ellbogen auf den Schreibtisch gestützt, das Kinn in die linke Hand gelegt, die andere am Kaffeebecher, der Blick ins Leere gehend. Sein Monitor: weiß. Seine Stimmung: schwarz. „Mist, ich weiß nicht, wie ich's schreiben soll!“ entfuhr es ihm.*

*Ja, eine Schreibblockade zu überwinden ist nicht einfach ...*

2. *Guten Tag Herr Schmitz,*

*als in meiner letzten Firma der Umsatz einbrach, gerieten fast alle in Panik. Der Geschäftsführer kam mit grauem Gesicht und rotgeäderten Augen ins Büro – in schlaflosen Nächten war ihm immer klarer geworden, dass das Unternehmen den Anschluss an den veränderten Markt verpasst hatte.*

*Damit es nicht so weit kommt und Sie sich schlaflos auf Ihrer Matratze wälzen, weil Ihr Unternehmen nur noch mit dünnem Faden am Markt hängt, heißt es: Vorbeugen.*

*Mit meiner Beratung unterstütze ich Sie ...*

3. Kurze Anmerkungen zum Ursprungstext:

Jahreszahlen interessieren den Besucher nicht, was soll er damit anfangen? Das Unternehmer-Ich und der Weg zum heutigen Erfolg können so viel interessanter, spannender und sinnlich erfahrbar geschildert werden! Hier ein Beispiel (von sehr vielen möglichen!):

*Otto Müller – hauptberuflich Papa, außerdem Fotograf und Webdesigner. Bevor ich Papa wurde und Fotograf? Ich stromerte mit meiner Kamera – statt mit dem Mountain-Bike wie meine Kumpels – durch die Gegend um Coburg, lichtete Leuchtkäfer,*



---

*fränkische Bratwurst essende Menschen und bunte Kirchenfenster ab. Offenbar waren die Ergebnisse nicht so schlecht, denn mit 16 Jahren gewann ich meinen ersten städtischen Fotowettbewerb. Der Brustkorb dehnte sich vor Stolz wie ein Luftballon, der mit dem Laubbläser aufgeblasen wird! Nach meinem Fotografie-Studium lief meine Karriere als freier Fotograf an, das heißt übersetzt: Ich wusste am Anfang nicht immer, wie ich die Miete für den nächsten Monat bezahlen sollte, doch schlussendlich habe ich es geschafft. Mein Brustkorb hat mittlerweile wieder Normalgröße, geblieben ist meine brennende Leidenschaft, mit Kameras zu arbeiten. Und ich mag Menschen. Deshalb arbeite ich für sie und mit ihnen. Mittlerweile mit ziemlich gutem Erfolg – oh, da zieht's gerade schon wieder im Brustkorb ...*



**Mein Trainingstipp für zwischendurch:**

Wenn Sie das nächste Mal im Internet surfen, halten Sie nach Webseiten mit Geschichten Ausschau. Wenn Ihnen eine Geschichte gefällt, speichern Sie die URL der Seite als Lesezeichen, am besten in einem speziellen Lesezeichen-Ordner. So haben Sie immer eine schöne Inspirationsquelle zur Hand.