

## Schluss mit dem Verkaufs-Bullshit!

13.06.2025, 14:09 | Persönlichkeitsentwicklung, Bewusstsein & Spiritualität

Pressemitteilung von: *Steinberger & Zirbik*

---



Jürgen Zirbik, Business-Coach, Kommunikationstrainer, Speaker, Autor

**Der Kunde hat genug vom Sales-Psychoterror: Die Ära der Blender und Betrüger ist aber noch nicht vorbei. Es wird Zeit, dass Substanz und Integrität den Vertrieb der Zukunft bestimmen. Wir brauchen mehr kluge und zurückhaltende Menschen im Business. Leider stellen viele Introvertierte ihr Licht unter den Scheffel.**

Haben Sie auch die Nase voll? Von aufdringlichen Anrufen, von einstudierten Phrasen, die sich wie Schmeicheleien anfühlen, aber nur ein Ziel haben: Sie zum Kauf zu drängen? Der moderne Kunde ist müde. Müde von Manipulation, müde vom Gefühl, nur eine Nummer zu sein. Die laute, marktschreierische Ära des Vertriebs stirbt aber nicht von allein aus. Denn leider funktioniert Manipulation hervorragend und die Druck-Verkäufer machen so Millionen.

Es ist Zeit, dass eine neue Kraft den Markt erobert – leise, aber unaufhaltsam: die Introvertierten und Integeren - die Persönlichkeiten mit Substanz. Sie sind nicht nur die bessere Zukunft des Verkaufens, sondern auch die Antwort auf die zu Recht wachsende Skepsis der Kunden.

### **Der Albtraum des Kunden: Psychotricks statt Substanz**

Schon immer gilt im Verkauf: Wer manipuliert, gewinnt. Verkäufer schulen sich in „Einwandbehandlung und Abschlusstricks“, nutzen psychologische Kniffe, um Kunden zu überrumpeln. Jürgen Zirbik, Experte für Verkauf, Kommunikation und Rhetorik, stellt klar: „Die verdeckte Beeinflussung funktioniert bei jedem, weil sie unser Gehirn austrickst. Wir ticken so.“

Druck-Verkäufer setzen auf Scheinargumente wie „Wenn das bei mir funktioniert, dann ...“ oder spielt mit Denkfehlern wie dem „Halo-Effekt“, der uns von einer positiven Eigenschaft auf den ganzen Menschen schließen lässt. Deswegen zeigen die „Erfolgskoachs“ gerne die Rolex am Arm oder den letzten 6-stelligen Monatsumsatz (nicht den Gewinn!). Finanzieller Erfolg soll Kompetenz überbringen.

Auch die „Neuverhandeln-nach-Zurückweisung“-Methode, bei der eine überzogene Forderung gestellt wird, um die eigentliche, kleinere Bitte annehmbarer erscheinen zu lassen, ist Standard. Besonders beliebt sind Verknappung und Super-Sonderangebot: „Nur heute bekommst du das Programm im Wert von 9992,00 Euro für sagenhafte 997,00 Euro.“ Nein, die Anbieter halten uns nicht für doof. Sie wissen, dass das funktioniert.

### Die Wut und Sehnsucht der Kunden

Diese Taktiken haben das Vertrauen vieler Kunden massiv beschädigt. Verbraucher fühlen sich manipuliert, überrumpelt, im schlimmsten Fall betrogen. Die Abwehrhaltung wächst. Kunden sehnen sich nach Fairness und Authentizität, nach jemandem, der wirklich zuhört und ihre Bedürfnisse versteht, statt nur Kohle zu machen. Das laute Getöse und hohle Phrasen á la „damit verdienst du locker 5-stellig im Monat“ ersetzen die fehlende Substanz, und viele fallen darauf herein.

„Ich habe das bei Coaching-Kunden oft genug erlebt“, so Zirbik, „Sie haben vier- bis fünfstellige Beträge für sogenannte Online-Kurse oder Masterclasses ausgegeben. Im Verkaufsprozess kamen Versprechen und Bestärkungen, dass sie mit ihrem Angebot locker 5-stellig im Monat machen würden. In der Praxis hat das bei 95% der Anbieter nicht funktioniert. Sie sollten Kunden über Youtube, Instagram und sonst was gewinnen - quasi auf Autopilot. Die Anbieter haben die Leute schlichtweg belogen und getäuscht.“

### Es reicht: Wir brauchen eine stille Revolution

Hier kommen die Introvertierten ins Spiel. Sie sind die geborenen Zuhörer, die analytischen Denker und die Meister der Empathie. Ihre Stärken passen perfekt zu dem, was der Kunde heute sucht:

- **Aktives Zuhören und tiefes Verständnis:** Introvertierte hören nicht nur zu, um zu antworten, sondern um wirklich zu verstehen. Sie nehmen Zwischentöne wahr, erfassen Emotionen und Bedürfnisse, die Extrovertierten oft entgehen. „Ihre Stärken des Zuhörens, der Empathie und der Vorsicht wirken wertschätzend auf die Anderen“, heißt es in einer Analyse. Das schafft eine vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre, in der sich Kunden gehört und verstanden fühlen.
- **Durchdachte Entscheidungsfindung:** Statt impulsiver Verkaufsstrategien setzen Introvertierte auf gründliche Analyse. Sie denken Probleme aus mehreren Perspektiven durch und entwickeln maßgeschneiderte Lösungen. Dies führt zu fundierten Empfehlungen, die den tatsächlichen Bedürfnissen des Kunden entsprechen und langfristigen Wert schaffen.
- **Authentische Beziehungen:** Introvertierte bauen Beziehungen auf echtem Interesse auf, nicht auf oberflächlichem Charme. Sie sind zuverlässig und ausdauernd, bereit, sich langfristig für eine Aufgabe zu engagieren. Diese Authentizität schafft Vertrauen und Loyalität, die weit über einen einzelnen Verkauf hinausgehen.

### Ein Gewinn für alle: Kunde und Verkäufer

Für den Kunden bedeutet introvertiertes Verkaufen:

- **Weniger Druck, mehr Wert:** Sie fühlen sich nicht bedrängt, sondern beraten. Die Lösungen sind relevanter, weil sie auf echten Bedürfnissen basieren.
- **Vertrauen und Sicherheit:** Die offene, ehrliche Kommunikation schafft eine Basis des Vertrauens. Kunden wissen, dass ihre Interessen im Vordergrund stehen.
- **Langfristige Partnerschaften:** Aus einem Verkaufsgespräch wird eine Beziehung, die auf gegenseitigem Respekt und Verständnis fußt.

Für den introvertierten Verkäufer bedeutet es:

- **Authentizität und Integrität:** Sie können ihre natürlichen Stärken nutzen und müssen keine Rolle spielen. Das führt zu größerer Zufriedenheit und weniger Stress.
- **Nachhaltiger Erfolg:** Langfristige Kundenbeziehungen und positive Mundpropaganda sichern den Erfolg, ohne ständig neue „Leads“ jagen zu müssen.
- **Fokus auf Qualität:** Introvertierte legen Wert auf akribische Arbeit und Detailgenauigkeit. Dies spiegelt sich in der Qualität ihrer Beratung wider.

### Die stillen Talente fördern

Viele Introvertierte neigen dazu, sich zu unterschätzen und den Extrovertierten das Feld zu überlassen. Um das zu ändern, brauchen die Stillen Unterstützung.

### Für Unternehmen

Statt nur nach dem „Charismatiker“ zu suchen, entdecken Sie das volle Potenzial Ihrer Kandidaten! Legen Sie den Fokus auf aufmerksame Zuhörer und analytische Denker. Setzen Sie gezielt schriftliche Bewerbungen, Online-Tests und Einzelgespräche ein, um introvertierte Talente zu erkennen und zu fördern. Gestalten Sie Ihre Arbeitswelt so, dass Ruhe und Konzentration möglich sind—mit speziellen Rückzugsräumen und moderierten Meetings, die alle Stimmen gleichermaßen zu Wort kommen lassen. Investieren Sie in Weiterbildungen, die analytisches Denken, Beziehungsaufbau und tiefes Produktwissen stärken, anstatt nur Abschlusstechniken zu trainieren. Anerkennen und belohnen Sie nachhaltige Arbeitsqualität und nachhaltige Ergebnisse.

### Für introvertierte im Verkauf

Nehmen Sie Ihre Stärken selbstbewusst an! Ihre Introversion macht Sie zu einem Meister des Zuhörens, Analysierens und echten Beziehungsaufbaus. Bereiten Sie sich gründlich vor—zum Beispiel mit KI-Unterstützung—und treten Sie in Kundengesprächen souverän auf. Nutzen Sie Ihre ausgeprägten schriftlichen Fähigkeiten für detaillierte Angebote, Follow-ups und Wissensaustausch. Machen Sie Ihre Erfolge sichtbar, indem Sie sie gut dokumentieren und in internen Wikis teilen. So zeigen Sie, was Sie leisten, und bauen Ihren Ruf als zuverlässiger Partner auf.

Susan Cain, Bestsellerautorin von „Still“, fasst es treffend zusammen: „Die besten Führungskräfte sind nicht die lautesten, sondern diejenigen, die ihr Team nachhaltig zu Höchstleistungen inspirieren können.“ Das gilt auch für den Vertrieb. Es ist Zeit, die stillen Kräfte zu fördern und den Verkauf neu zu definieren – authentisch, empathisch und nachhaltig.

### Zirbik Business Coaching

Eichenweg 53  
96149 Breitengüßbach  
Deutschland

JürgenZirbik (Inhaber)

017670924516

[juergen.zirbik@zirbik-business-coaching.de](mailto:juergen.zirbik@zirbik-business-coaching.de)

[kommunikatorik.com](http://kommunikatorik.com)

## Portrait

Steinberger & Zirbik GbR, Rainer Steinberger und Jürgen Zirbik, Weiterbildung und Kommunikationscoachings für Unternehmer:innen, Selbstständige und Führungskräfte. Fokus auf introvertierte Persönlichkeiten mit Substanz, die mehr Gehör finden wollen.

---

News-ID: 1285523 • Views: 761 (Stand: 31.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1285523/Schluss-mit-dem-Verkaufs-Bullshit.html>