emotionale POWERSPRACHE EINFACH BESSER VERKAUFEN

Mein Worthülsenlexikon

Worthülsen haben ein Problem. Sie wirken nicht und erzeugen keine Emotion. Natürlich kann man sie verwenden, aber warum eigentlich? Es geht doch um vieles besser, verständlicher und emotionaler. Ich habe Ihnen eine Auswahl der häufigsten Begriffe zusammengefasst, die im Verkauf verwendet werden, ohne dass ich damit einen Anspruch auf Vollständigkeit erhebe.

abchecken	überprüfen, klären
Teilnehmer abholen	auf Teilnehmer eingehen, sie einbinden
abstinent	auf etwas verzichten, enthaltsam leben
adäquat	angemessen, gleichwertig
added value	zusätzlicher Nutzen
also	Sprachmarotte; können Sie weglassen
amortisieren	es bezahlt sich von selbst
an und für sich	Sprachmarotte; können Sie weglassen
Anglizismus	englischsprachiger Ausdruck
antizipieren	voraussehen, vorausahnen, voraussagen
Applikation	Computer-Anwendung, Anwendung
Assessment	Fähigkeits-Bewertung von Bewerbern
Audit	Überprüfungsverfahren, Kontrollprüfung
ausdifferenzieren	unterscheiden, einen Unterschied machen
Backup	Sicherheitskopie
Balanced sorecard	ausgewogenes Kennzahlensystem
Benchmarking	Vergleichstest
Best Practice	etabliertes gut funktionierendes Verfahren
Brainstorming	Ideenrunde, Kreativrunde bzw. Denkrunde
briefen	einweisen, instruieren
Briefing	Instruktion, Einweisung bzw. Unterweisung
Business	Geschäft
canceln	abbestellen, abbrechen, annullieren,
Cash	Bargeld, bar zahlen
Cash Flow	Zahlungsstrom, Bargeldumlauf, Geldfluss
Challenge	Herausforderung
Chillen	Ruhepause machen, herumhängen
Commitment	Bekenntnis, Verpflichtung, Versprechen
Deadline	letzte Termin
dekadent	entartete Lebensgewohnheit

delegieren	Verantwortung abgeben
differenziert	vielschichtig, alle Details berücksichtigend
Dilemma	Zwickmühle, ausweglose Situation
Diversifikation	Risikoverteilung, Streuung von Geldveranlagung
effektiv	wirksam, wirkungsvoll, erfolgreich
effizient	mit wenig Aufwand und schnellem Ergebnis
eloquent	beredsam, redegewaltig, wortgewandt
Evaluation	Beurteilung, Bewertung
Feature	Funktion, Eigenschaft, Leistungsmerkmal
Feedback	Rückmeldung, Reaktion
Flatrate	Pauschale
Flyer	Handzettel
fokussieren	auf das Wesentliche konzentrieren
Handout	Dokumentation, Seminarunterlage
heterogen	verschiedenartig, unterschiedlich
Infotainment	Information mit Unterhaltung verquickt
Innovation	Ideenreichtum, Erfindung, Neuerung,
innovativ	immer neue bzw. wegweisende Ideen haben
Key account manager	Großkundenberater
Kick off Meeting	Auftaktveranstaltung
Mehrwert	zusätzlicher Nutzen bzw. Gewinn
Minorität	Minderheit
Mitarbeiter freisetzen	Mitarbeiter entlassen
Operative Geschäft	tägliches Geschäft, Tagesgeschäft
outsourcen	auslagern, ausgliedern,
performen	Leistung erbringen, leisten, abschneiden
Point of sale (POS)	Verkaufspunkt in einem Geschäft
Portfolio	Anlagepaket
Preis/Leistungs-Verhältnis	beste Ware zum günstigsten Preis
pro aktiv	eigenständig handeln, aktiv sein, Initiative ergreifen
prozessorientiert	den Ablauf in den Mittelpunkt stellen, sich auf besondere Abläufe konzentrieren
Ranking	Rangliste
relaunchen	neu herausbringen
refreshen	auffrischen
relaxen	entspannen, ausruhen, erholen
relevant	von Bedeutung sein, erheblich, wichtig
Ressourcen	Bodenschätze, Betriebsmittel, Geld, Personal, Material
Synergie	Leistungen zusammenführen, Doppelarbeit vermeiden, doppelte Aufwände einsparen
teasen	neugierig machen, ankündigen, anlocken
Tool	Instrument, Werkzeug, Hilfsmittel
transparent	für jeden sichtbar, ohne Geheimnisse, nichts verstecken

updaten	neue Version laden bzw. alte überspielen
User	Benutzer, Anwender
volatil	wechselhaft, schwankungsanfällig,
win win	Vorteile für beide, jeder hat was davon,