

**Erfolgreich mehr Verkaufen!**  
**Mehr Umsatz und begeisterte Kunden.**

**PROAKTIVES UND  
STRUKTURIERTES  
VERKAUFEN**

Kaufabschluss

Auftrag

Abschlusstechnik

Umsatz

## Erfolgreich mehr Verkaufen!

ABLAUF	LERN-INHALTE
1. ANTRIEB	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Was sind Ihre drei persönlichen Antriebsmotive?</li><li>▪ Welche Gedanken bringen Sie in einen positiven Zustand?</li><li>▪ Was sind Ihre wichtigen Ziele?</li></ul>
2. ADRESSEN	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Wer ist mein Gesprächspartner?</li><li>▪ Welche möglichen Erwartungen (Motive) hat mein Gesprächspartner?</li><li>▪ Wer beeinflusst/ trifft die Entscheidung?</li></ul>
3. ATTRAKTIVITÄT	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Wie garantiere ich meinen ersten positiven Eindruck?</li><li>▪ Was kann ich am anderen wertschätzen (Lob)?</li><li>▪ Welchen Gemeinsamkeiten sind vorhanden?</li></ul>
4. AUFMERKSAMKEIT	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Welchen Aufhänger/ Interessewecker kann ich verwenden?</li><li>▪ Wie erzeuge ich emotional Neugierde?</li><li>▪ Wodurch unterscheide ich mich von anderen?</li></ul>
5. ANALYSE	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Wie erkenne ich den individuellen Bedarf/ Nutzen?</li><li>▪ Welchen Kundentyp habe ich vor mir?</li><li>▪ Was ist das entscheidende Kaufmotiv des Kunden?</li></ul>
6. ARGUMENTE	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Welche Nutzenargumente überzeugen?</li><li>▪ Was sind die Beweise?</li><li>▪ Wie präsentiere ich? Welche Sinneskanäle spreche ich an?</li></ul>
7. AUSREDEN	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Welche Ausreden/ Einwände erwarte ich?</li><li>▪ Wie kann ich die Ausreden/ Einwände behandeln und in Kaufgründe umwandeln?</li><li>▪ Woran erkenne ich mögliche Abschluss-Signale?</li></ul>
8. ABSCHLUSS	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Welche Alternativen biete ich?</li><li>▪ Welche Abschlusstechnik setze ich ein?</li><li>▪ Wie erzeuge ich ein finales und gutes Gefühl? Welche konkreten Vereinbarungen treffe ich?</li></ul>