

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