

GASTKOMMENTAR

Der Verkaufsabschluss ..

Niklas Tripolt



VBC-Founder

... oder besser gesagt, der positive Verkaufsabschluss, denn wir schließen ja jedes Gespräch ab. Ein positiver Verkaufsabschluss ist das Ergebnis eines guten Verkaufsprozesses. Dazu zählt:

- 1. Ihre innere Haltung und Einstellung**
- 2. Eine wirklich gute und gleichzeitig effiziente Vorbereitung**
- 3. Ein gelungener Gesprächseinstieg** (vor allem bei neuen Kunden oder neuen Gesprächspartnern:innen)
- 4. Eine gute Bedarfsanalyse** (die richtigen Fragen stellen und wirklich gut zuhören)
- 5. Die wirkungsvolle Präsentation**
- 6. Der professionelle Umgang mit Einwänden**
- 7. Der positive Verkaufsabschluss**

Abschlusskompetenz bedeutet auch Fragekompetenz: Wenn Ihr Kunde nicht aktiv kauft, fragen Sie ihn nach Ihrem Geschäft. Und wenn Ihr Kunde am Ende des Gesprächs Fragen stellt, antworten Sie charmant mit Gegenfragen. Zum Beispiel:

Kunde: Wann können Sie liefern?

Sie: Wann sollen wir liefern?

Und hier noch der Verkaufserfolgswort Nr. 1:

Stellen Sie die Abschlussfrage und seien Sie dann still!! Unterbrechen Sie auf keinen Fall den Entscheidungsprozess Ihres Kunden.

PS: Am 06.12.24 lesen Sie: „Und was kommt danach...?“

PPS: Wir freuen uns auf Ihre Fragen: service@vbc.at