

Abschluss leicht gemacht

Geschrieben von: Sonja Volk
Dienstag, den 18. Juni 2013 um 21:12 Uhr

Mal angenommen, es gäbe eine Möglichkeit, mit der Sie ganz einfach und leicht schneller zum Abschluss kommen, würden Sie diese Methode anwenden? Auf diese Frage gibt es eigentlich nur zwei Antwortmöglichkeiten: "JA" oder "Wenn's passt" (oder ähnliches). Mal angenommen es würde passen, würden Sie es dann ausprobieren wollen?

Herzlich willkommen beim Einstieg in ein Verkaufsgespräch. Die meisten Verkäufer sind es gewohnt, die Abschlussfrage am Ende des Gesprächs zu stellen. Was aber passiert, wenn Sie einer der bekanntesten und leichtesten Abschlussfragen einmal direkt am ANFANG stellen? Richtig! Sie wissen direkt, was ihr Kunde tun würde, also ob er direkt kaufen würde, wenn alle für ihn wichtigen Kriterien erfüllt sind.

Daher machen Sie es sich einfach und fragen Sie gleich zu Beginn mit der Formulierung „Mal angenommen...“. Was dann folgt können Sie nach Belieben und je nach Produkt und Branche variieren. Beispielsweise „Mal angenommen, es gäbe eine Anlage, die sicher ist und ihren Wunsch nach Flexibilität erfüllt. Würden Sie sich heute dafür entscheiden?“, oder „Mal angenommen Sie erkennen heute für sich, welches unheimliche Zeitersparnis Sie durch den Einsatz unserer EDV-Systeme haben, kämen wir dann heute miteinander ins Geschäft?“. Weitere Beispiele wären „Würden Sie sich dann heute entscheiden?“, oder „Nur mal angenommen, ich würde mich auf ihre Forderung einlassen, was würde das für uns beide bedeuten?“. Den Möglichkeiten sind hier kaum Grenzen gesetzt.

Durch diese sehr direkte Art erfahren Sie sehr schnell, was ihrem Kunden wirklich wichtig ist und worauf es ihm ankommt. Denn das, was ihm für seine Entscheidung wichtig ist, wird er Ihnen in seiner Antwort mitteilen – entweder direkt, oder indirekt.

Egal wie Ihr Kunde antwortet, Sie haben jetzt die große Chance direkt auf seine Wünsche und Bedürfnisse weiter einzugehen. Sagt ihr Kunde beispielsweise: „Das kommt drauf an, wie schnell sie liefern können“ können Sie antworten „Mal angenommen, wir würden zu ihrem Wunschtermin pünktlich liefern, wann würden Sie sich dann entscheiden?“

Jetzt höre ich den einen oder anderen von Ihnen schon aufschreien „Das kann ich doch nicht machen“. DOCH, das können Sie. Probieren Sie es einmal aus und Sie werden überrascht sein, auf welcher leichten und schnellen Art Sie Ihrem Abschluss ein ganzes Stück näher kommen! Denn Sie wissen ja „Wer immer nur das tut, was er schon immer getan hat, bekommt auch

Abschluss leicht gemacht

Geschrieben von: Sonja Volk

Dienstag, den 18. Juni 2013 um 21:12 Uhr

immer nur die Ergebnisse, die er schon immer bekommen hat.”

Durch hypothetische Fragen können Sie Gespräche verbindlicher machen, denn Sie gehen mit ihrem Kunden gedanklich in die Zukunft und testen somit, wie es ist, wenn das Ziel schon erreicht ist.

Nur mal angenommen, sie probieren es ab heute Nachmittag mal mit einem Kunden aus und stellen fest, dass es sehr leicht funktioniert, würden Sie mir dann direkt eine Email mit einem kurzen Feedback schreiben? ☐

In diesem Sinne eine erfolgreiche Woche!

Ihre

Sonja Volk