

**ALLES KLAR?****Frage 1/2**

Sie werden sich trotz der abgelehnten Fragen Ihres Kunden (oder Ihrer Kundin) einen Weg zum Kaufabschluss bahnen. Was sollten Sie in dieser Situation **WICHTIG** tun?

- Die Merkmale Ihres Angebots unterstreichen
- Nachfragen, um die Intention Ihres Gegenübers besser zu verstehen
- Ihren Gegenüber von Gegenständen überzeugen, damit Sie mehr über die Details Ihres Angebots erfahren
- Ihr Gegenüber dazu ermutigen, weiter zu beschließen, wenn genau es ihm (oder ihr) umgeht.



Verkaufen besteht aus diesen Schritten:

1. Erstkontakt herstellen,
2. Beziehung aufbauen,
3. Bedarfsanalyse durchführen,
4. Nutzenargumentation entwickeln,
5. Einwände entkräften
6. und dem wichtigsten Punkt: **Abschluss erzielen!**

**IM ÜBERBLICK**

Mit diesen Fragestypen können Sie Ihre Kund:innen bei der Käuferentscheidung unterstützen:

- Die Initiationsfrage +
- Die Erkundungsvorfrage +
- Die Motivationsfrage +
- Die Wenn-dann-Frage +
- Die Zusammenfassende Frage +
- Die Entwerder-oder-Frage +

**E-Learning**

# Abschlüsse erzielen

Viele Verkäufer:innen sind hervorragende Berater:innen, können den Kaufabschluss aber oft nur unter Mühen unter Dach und Fach bringen. Mit diesem Online-Training werden Mitarbeiter:innen im Vertrieb in die Lage versetzt, ihre Verkaufskompetenz um die Abschlussfrage zu erweitern. Anhand realistischer Spielszenen erleben Sie, wie der Kaufabschluss systematisch herbeigeführt werden kann. Ebenso lernen Sie, einen Verkaufsprozess abzubrechen, wenn die Kundschaft definitiv nicht kaufen will.

Teilnehmer:innenkreis:  
Für alle Mitarbeiter:innen im Vertriebsaußendienst, Inside Sale und des Key Account Managements

Lerndauer: **ca. 1 Stunde**

Sprachen:  

**Lernziele**

- ✓ Verbale und nonverbale Kaufsignale erkennen
- ✓ Kaufabschlüsse zielgerichtet einleiten
- ✓ Die Abschlussfrage als Methode anwenden
- ✓ Flexibel auf Bedürfnisse, Wünsche und Interessen von Kund:innen eingehen
- ✓ Projektmanagement-Tools nutzen, um Aufträge nachzuhalten

**Inhalte**

- Kaufsignale erkennen
- Das Produkt erfolgreich verkaufen
- Abschlussfrage stellen
- Aufträge nachhalten

**Infos im Web**[www.haufe-akademie.de/el](http://www.haufe-akademie.de/el)**Lassen Sie sich beraten**Tel. +49 761 595339-10 • [digitales-lernen@haufe-akademie.de](mailto:digitales-lernen@haufe-akademie.de)