

# Abschlusstechniken

Verkaufstraining für mehr Verkaufsabschlüsse - Konzeptbeispiel

Zielsetzung | Techniken | Philosophie | Konzept

**Wir stellen vor jeder vertrieblichen Qualifizierungsinitiative die Frage nach der betriebswirtschaftlichen Messbarkeit des Erfolges.**

# Amortisation von Verkaufstrainings



# Zielsetzung

Wir dürfen uns und unser Unternehmen  
nicht unter Wert bei Kunden verkaufen !

- TeilnehmerInnen realisieren **Ertragspotenziale für ihr Unternehmen** durch eine abschlussorientiertere Gesprächsführung.
- Übergeordnetes Ziel: Einen guten Beratungsdiallog mit **verstärkt vertrieblich-abschlussorientierten Ansatz** führen.
- Die TeilnehmerInnen trainieren in erster Linie sich und das Unternehmen maximal professionell zu „verkaufen“ um in ihren Verkaufsdialogen **Ziele sicher und engagiert zu erreichen.**

# Empfehlungen zur Vorgehensweise

1. **Vorgespräch & Einarbeitung** mit Auftraggeber/Initiator
2. **Feinkonzeption** und Abstimmung
3. **Kick-Off-Workshop** mit Top Führungskräften
4. Durchführung **Training für Kundenberater**
5. Durchführung **Training für Führungskräfte**
6. Tracking und **Performance-Check**
7. **Transferverstärker** Blink & Think
8. **De-Briefing**

- *Wie wollen wir vorgehen?*
- *Was sind die Inhalte?*
- *Commitment?*
- *Was ist Ihnen noch wichtig?*

- *Beratungskonzept?*
- *Verkaufskultur?*
- *Value Selling*
- *Verkaufskultur und -werte „runterskalieren“*

- *Soll-Ist-Abgleich*
- *Empfehlungen*

# Abschluss-Methoden

- **Motivationsfrage:** Prima, dann sind wir uns ja einig, oder?
- **Als-ob-Frage:** Es sieht so aus, als ob wir das richtige gefunden haben?
- **Direkte Frage:** Wie wäre es, wenn wir so vorgingen?
- **Suggestivfrage:** Glauben Sie nicht auch, dass sich das für Sie rechnet?
- **Wenn-Frage:** Wenn wir nun ... und ... erfüllen, wollen Sie sich dann jetzt entscheiden?
- **Teilentscheidungs-Technik\*:** Halten wir fest, was Ihnen gefällt...
- **Alternativ-Fragen-Technik\*:** Wollen Sie lieber ... oder wäre ... für Sie besser?
- **NOA (= nur oder auch)-Frage:** Wollen Sie nur ... oder auch ...?
- **Referenz-Technik\*:** Die meisten Kunden entscheiden sich für ...
- **Empfehlungs-Technik\*:** Nachdem, was Sie mir gesagt haben, würde ich Ihnen ... empfehlen.
- **Test-Abschluss:** Entscheiden Sie sich doch zunächst für ...
- **Zusammenfassungs-Technik\*:** Ab wann können wir das dann so wie gerade besprochen machen?
- **Gemeinsame-Zukunft-Methode:** Klasse, das heißt also, wir werden in Zukunft zusammenarbeiten?!
- **Detail-Abschluss:** Ab wann genau kann es denn frühestens losgehen?

# 5 Top-Abschluss-Methoden

1. Empfehlungstechnik\*
2. Zusammenfassungs-Technik\*
3. Alternativ-Fragen-Technik\*
4. Teilentscheidungs-Technik\*
5. Referenz-Technik\*

**„Ein schlechtes Verkaufsgespräch wird durch eine gute Abschlusstechnik nicht gerettet!“**

**„Besser eine Abschlusstechnik zu haben und sie nicht zu brauchen, als keine zu haben aber eine zu brauchen...!“**

# 7 Top-Trainingsinhalte





# Effekte

1. Alte und ggf. unproduktive **Muster und Glaubenssätze** werden verändert
2. Neue **Vorgehens- und Verhaltensweisen** entstehen
3. **Standards** werden eingehalten
4. vorhandene **Reserven und Potenziale** schnell aktiviert
5. **Einstellung, Haltung und Sichtweise** werden sensibilisiert/verändert
6. Die Teilnehmer nutzen die **neuen Techniken selbstverständlich** für ihre Verkaufsgespräche

# 5 erfolgskritischen Voraussetzungen

für ein maximal erfolgreiches Projekt:

1. **Design** des Trainings passt zu den Zielen der Maßnahme

2. **Trainer** stößt schnell auf Akzeptanz und kann TN begeistern

3. Inhalte, Übungen & Beispiele haben enge **Verzahnung mit Praxis der TN**

4. TN verfügen über Lern- und **Umsetzungsmotivation**

5. **Führungskräfte** unterstützen die Anwendung neuer Key Learnings

**„Die Definition des Wahnsinns ist, immer wieder das Gleiche zu tun und andere Ergebnisse zu erwarten.“**

**ALBERT EINSTEIN**



Urheberrechtlich geschütztes  
Dokument der AVBC GmbH

alexander verweyen  
BUSINESS CONSULTANTS GmbH

Rosenstraße 5  
D – 82049 Pullach im Isartal  
Telefon: +49 (0) 89/550 57 - 6600  
Fax: +49 (0) 89/550 57 - 6629  
E: [info@avbc.de](mailto:info@avbc.de)  
[www.alexanderverweyen.com](http://www.alexanderverweyen.com)