Abschlusstechniken Verkaufsgespräche

Verkaufsgespräche sicher zum erfolgreichen Abschluss führen

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeitende

Voraussetzung: Teilnahme am Basistraining „Verkaufsgespräche führen“ und/oder Erfahrungen im Vertrieb

Essenz

Das Verkaufsgespräch läuft gut, doch der Kunde zögert. Die Beziehung wurde aufgebaut oder vertieft, der Bedarf des Kunden erkannt und gute Argumente für die (weitere) Zusammenarbeit bzw. die Produkte geliefert. Kurz bevor es zum Abschluss kommt, wird abgebogen und wieder zu Small Talk oder Bedarfsermittlung übergegangen. In diesem Training geht es darum, auch den Abschluss strategisch vorzubereiten und und das Geschäft sicher erfolgreich abzuschließen.

Methodik

Trainerinput, Diskussion, Kurzübungen, Gruppen- und Einzelarbeit, Rollenspiele, Feedback

Inhalt

Vom Verkaufsgespräch zum Abschluss

- Ein gutes Verkaufsgespräch ist die Basis
- Inhalte guter Verkaufsgespräche

- Den Kunden „lesen“
- Kaufsignale erkennen

Ziel: Gute Aussichten oder schon ein Abschluss

- Auch der Abschluss ist lösungs- und nutzenorientiert
- Die Angst des Verkäufers vor dem Abschluss?
- Verkaufspsychologie in der Abschlussphase
- Wie treffen Menschen Kaufentscheidungen?
- Wie kann der Vertriebsmitarbeiter eine Kaufentscheidung im Verkaufsgespräch maximal beeinflussen?
- Fragetechniken im Abschluss

Den Abschluss aktiv herbeiführen

- 20 Techniken, um ein Geschäft erfolgreich abzuschließen
- Tipps, falls der Neukunde noch unentschieden ist
- das richtige Vorgehen für eine konkrete Situation auswählen
- Abschlusskiller vermeiden

Praxissimulationen

- Aktuelle Verhandlungssituationen
- Rollenspiele
- Feedback