

Modul 7: Abschluss und Konditionsverhandlung

½ bis 1 Tag

Der Abschluss stellt die Krönung des Verkaufsprozesses dar. Erstaunlicherweise schrecken Verkäufer oft davor zurück, den Kunden dazu aufzufordern – aus Furcht vor Zurückweisung. Damit Sie diese Verkaufsphase in Zukunft noch spannender finden, können Sie mittels der Erfolgsfaktoren für den Abschluss und einer stringenten Vorgehensweise dafür Ihre Erfolgchancen enorm steigern. Zusätzlich erfahren Sie, wie Sie den implizit einhergehenden Konditionsverhandlungen, die für Einkäufer obligatorisch sind, effektiv begegnen können – und eigene Preisanpassungen bei Kunden leichter durchsetzen.

1. Erfolgsfaktoren beim Abschluss
2. Vorgehen beim Abschluss
 - A) Zusammenfassung
 - B) Abschluss-Verstärker
 - C) Abschluss-Frage
 - D) Bekräftigung
3. Reaktionen auf Kundenentscheidungen
 - A) Reaktion auf ein „Klares Nein“
 - B) Reaktion auf ein „Unklares Jein“
4. Verzögerungstaktiken begegnen
5. Konditionsverhandlungen
 - A) Einführung
 - B) Erfolgskritische Verhaltensweisen bei Konditionsverhandlungen
 - C) Abschluss-Einwände
 - D) Mit Preisdruck umgehen
 - E) Sechs Praxisbeispiele
6. Preisanpassungen durchsetzen

½ Tag ohne Übung

1 Tag mit Übungen