

Rainer Fornahl

Abschluss- techniken im Verkauf

Die erfolgreichsten Vorgehensweisen,
übertragbar auf alle Branchen

 **WALHALLA**
FACHVERLAG

Schnellübersicht

Praxis pur – erfolgreiche Verkaufsabschlüsse	7
Was Sie in diesem Buch interessieren wird	9
1 Aus dem Leben eines Verkäufers	13
2 Mit Optimismus zum Abschluss .	21
3 Preise durchsetzen – sofort!	39
4 Mit Begeisterung zum Ziel	55
5 So bringen Sie jeden Kunden zur Entscheidung	61
6 Wünsche und Sehnsüchte wecken	83

7	Fragen und Zuhören zum richtigen Zeitpunkt	97
8	Gezielte Vereinbarungen treffen	105
9	Mit Referenzen zum Erfolg	117
10	Gewinnen mit Kreativität und Phantasie	125
	Abschluss der gemeinsamen Reise	135
	Literaturhinweise	137
	Stichwortverzeichnis	139

Praxis pur – erfolgreiche Verkaufsabschlüsse

Schon wieder ein neues Verkaufsbuch? Gibt es nicht hunderte, wenn nicht tausende? Sind nicht bereits alle Themen hinreichend behandelt worden? – Sie haben Recht, aber nennen Sie mir einen Titel, der sich ausschließlich mit dem Thema „Abschlusstechniken“ befasst. In der Regel steht das Thema Verkaufsabschluss in einem Verkaufsbuch im letzten Kapitel, zusammengefasst auf drei oder vier Seiten, meist sehr theoretisch abgehandelt.

Nach nunmehr zwanzigjähriger Trainingserfahrung habe ich festgestellt, dass fast alle Verkäufer Schwierigkeiten beim Abschluss von Geschäften haben. Darum meine ich, dass dieses wichtige Thema ins erste Kapitel gehört und einen viel größeren Stellenwert genießen muss. Deshalb steht bei diesem Buch nur ein einziges Thema im Vordergrund – verschiedene Abschlusstechniken.

Es beinhaltet viele erlebte Praxisbeispiele, erlebt bei der Begleitung von unzähligen Verkäufern oder alltäglichen Erlebnissen im Umgang mit Verkäufern. Dieses Buch verzichtet auf Theorie oder wissenschaftliche „Abhandlungen“; stattdessen beinhaltet es Praxis pur mit unzähligen Anregungen, die Ihnen im Verkauf nützlich sein werden. Dieses Buch verblüfft, wirkt, hilft und ist gerade deshalb ein „Muss“ für jede Verkäuferbibliothek.

Wie bei jedem Verkaufsbuch werden Sie davor sitzen und denken: „Sicher wieder viel Theorie, nur bei der Umsetzung wird es nicht so recht funktionieren.“ Nun, dass jede Technik in allen Branchen funktioniert, diesen Anspruch erhebe ich nicht. Aber alle Techniken sind praxiserprobt und haben in bestimmten Situationen gegriffen!

Dennoch meine Bitte: Geben Sie sich selbst die Chance, einige Methoden einmal auszuprobieren – ohne Vorbehalte! Und wenn eine Technik bei Ihnen nicht funktioniert, benutzen Sie eine andere. Gerade deshalb biete ich über 60 verschiedene Abschlusstechniken an.

Wichtig: Sie müssen sich selbst vom Erfolg der Methoden überzeugen. Das geht nur, wenn Sie sie ausprobieren. Bitte bedenken Sie: Nur wer Visionen hat, kann etwas verändern.

Praxis pur – erfolgreiche Verkaufsabschlüsse

Wenn Sie das möchten, fangen Sie an. Mit der entsprechenden Konsequenz werden Sie sehr schnell erfolgreicher (und reicher) sein. Dazu habe ich zwei Nachrichten für Sie – eine gute und eine schlechte.

- Die gute: Sie können sofort damit anfangen.
- Die schlechte: Wahrscheinlich werden Sie nie damit fertig.

Sinn und Zweck eines Verkaufsgesprächs

Kürzlich hatte ich das Vergnügen, eine Ballonfahrt zu genießen. Wir waren kaum ein paar Minuten in der Luft, als sich der Ballonfahrer suchend in alle Richtungen umsah.

Es war so auffällig, dass ich nachfragte, ob er etwas suche. Ich erhielt eine verblüffende Antwort: „Wir haben keinen eigenen Antrieb, werden nur vom Wind getrieben. Runtergehen können wir nur an bestimmten Stellen, deshalb muss ich rechtzeitig nach geeigneten Landeplätzen Ausschau halten. Wissen Sie, die ganze Ballonfahrt ist eigentlich nur eine Vorbereitung auf die Landung.“

Faszinierend, denn mit dem Verkaufsgespräch ist es nicht anders: Das ganze Gespräch ist ein Zusteuern auf den Abschluss.

Umso wichtiger ist es, diesem Thema ein ganzes Buch zu widmen!

Rainer Fornahl

Was Sie in diesem Buch interessieren wird

Jeder Verkäufer kennt die Situation: Trotz ausführlicher Beratung kann sich der Kunde nicht sofort zur Auftragserteilung entschließen. Die Gründe dafür sind fast immer die gleichen: zu teuer, nochmals überlegen, noch nicht überzeugt. Die Reaktionen der Verkäufer auf diese „Ausflüchte“ sind ebenfalls fast immer die gleichen: Rechtfertigungen und endlose Diskussionen.

Wie Sie trotz eines zögerlichen Kunden – und ohne die „typischen Verkäuferfehler“ – sofort zum Abschluss kommen, möchte Ihnen dieses Buch vermitteln. Die einzelnen Kapitel beschäftigen sich deshalb mit häufig vorkommenden Kundenabsagen und zeigen Ihnen, wie Sie doch noch Ihr Ziel erreichen.

1. Kapitel: Aus dem Leben eines Verkäufers

- Warum jeder Mensch ein Verkäufer ist.
- Wer fragt, führt: Warum diese Aussage immer stimmt.

2. Kapitel: Mit Optimismus zum Abschluss

- Woran die meisten Verkaufsabschlüsse scheitern.
- Warum die „innere Einstellung“ entscheidend ist.
- Wer anders ist als andere, hebt sich entscheidend vom Mitbewerber ab.

3. Kapitel: Preise durchsetzen – sofort!

- Rabatte? Kein Problem!
- Wie Sie jeden Preis kleinrechnen können.
- Stellen Sie den „Einspar-Effekt“ heraus.

4. Kapitel: Mit Begeisterung zum Ziel

- So verkauft sich ein Produkt von allein.
- Präsentieren Sie das Besondere und schaffen Sie einen „Aha-Effekt“.

5. Kapitel: So bringen Sie jeden Kunden zur Entscheidung

- Verkaufen Sie über Teilziele.
- Wie Sie dem Kunden die Entscheidung erleichtern.
- Wie Sie der Falle „Ich will noch mit jemandem darüber reden“ erfolgreich ausweichen.
- Visualisieren Sie ausschließlich die Vorzüge Ihres Angebotes.
- Verschiedene Wege, die richtige Entscheidungsfrage zu stellen.

6. Kapitel: Wünsche und Sehnsüchte wecken

- Wie Sie herausfinden, was der Kunde wirklich will.
- Wie Sie die „Gunst der Stunde“ nutzen.
- Verkaufen Sie Exklusivität.
- Nutzen Sie das Prestige-Denken der Menschen für Ihren Erfolg.
- Setzen Sie bei Ihrer Argumentation auf Emotionen.

7. Kapitel: Fragen und Zuhören zum richtigen Zeitpunkt

- „Schweigen ist Gold“ – wie diese Formel im Verkauf funktioniert.
- Wie Sie durch gezielte Fragen die gewünschte Antwort erhalten.
- Wie Sie durch kleine Frageschritte das große Ziel erreichen.

8. Kapitel: Gezielte Vereinbarungen treffen

- Wie klare Vereinbarungen mit Ihren Kunden immer zum Erfolg werden.
- Ehrlich und offen miteinander zum Abschluss.
- So schützen Sie sich vor jeder Ausrede.

9. Kapitel: Mit Referenzen zum Erfolg

- Überzeugend verkaufen „über Zeugen“.
- Wie Sie konsequent den „Herdentrieb“ des Menschen nutzen.
- Arbeiten Sie mit „Beweisen“.

10. Kapitel: Gewinnen mit Kreativität und Phantasie

- Wie Sie mit guten Ideen selbst Zweifler begeistern.
- Mit Humor erlangen Sie die Sympathie des Kunden und damit den Auftrag.
- Schlagfertigkeit – eine Wunderwaffe im Verkaufsgespräch.

Abschluss der gemeinsamen Reise

- Wie Ihnen „Verkaufen mit Liebe“ die sofortige Unterschrift bringt.
- Wie Sie sich für Ihren Kunden unentbehrlich machen.
- Verkaufen Sie Träume!

Wichtig: Bevor Sie mit den einzelnen Abschlüssen beginnen, sollten Sie sich das erste Kapitel „Aus dem Leben eines Verkäufers“ unbedingt durchlesen, damit Sie die Handhabung des Buches verstehen.