

Verkaufabschluss

So erkennen Sie, dass es Zeit für den Abschluss ist

Auch wenn Ihnen ein Verkaufsgespräch echte Freude bereitet und Sie noch stundenlang weiter reden könnten, müssen Sie es irgendwann zu einem Abschluss bringen. Häufig bricht nämlich die Stimmung in einem Gespräch erst dann um, wenn Ihr Gegenüber das Gefühl hat, Sie würden seine wertvolle Arbeitszeit vergeuden. Erfahren Sie hier wann der richtige Zeitpunkt für den Abschluss ist.

Tipp: Als Faustregel gilt: Ein intensives Verkaufsgespräch sollte nicht länger als 45 Minuten, maximal 1 Stunde dauern. Ausnahmen bilden natürlich erklärungsbedürftige Produkte, die mehr Zeit in Anspruch nehmen dürfen.

Viele Kunden signalisieren Ihnen sehr deutlich, wann sie ein Gespräch beenden und einen Verkaufsabschluss tätigen möchten. Diese Zeichen sollten Sie auf jeden Fall kennen:

Relevante Punkte	Bemerkungen
Die 3 wichtigsten verbalen Abschlusssignale	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Der Kunde stellt eindeutige Informationsfragen, z. B.: „Was kostet das?“ ▪ Der Kunde stimmt Ihnen in wesentlichen Punkten deutlich zu, z. B.: „Da sind wir uns absolut einig“, „Ich bin genau Ihrer Meinung.“ ▪ Der Kunde fragt nach Details, die erst nach einem Kaufabschluss wichtig werden, z. B.: „Wann ist denn die erste turnusmäßige Wartung?“ 	
Die 3 wichtigsten nonverbalen Abschlusssignale	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mehrmaliges zustimmendes Kopfnicken des Kunden, ▪ Oberkörper des Kunden kommt nach vorne, ▪ Durchbrechen der Distanzzone (Kunde kommt Ihnen näher). 	

Empfehlung: Wenn Sie diese Situation erkennen, dann ist es an der Zeit – fragen Sie: „Haben wir alle Ihre Vorstellungen angesprochen?“ Das beugt dem Eindruck vor, Sie wollten Ihr Gegenüber überrumpeln.

Und dann schließen Sie unbedingt mit einer geschlossenen Frage ab, etwa: „Wollen wir den Vertrag aufsetzen?“ So machen Sie den Sack zu!

Quelle: