

## Verkaufstipp Oktober 2013

### Abschlusstechniken „Und oder auch“

Wenn Sie in der Abschlussphase eines Verkaufsgesprächs sind und empfangen Kaufsignale vom Kunden, wie z.B. die Frage nach der Verfügbarkeit, den Zahlungsmodalitäten oder ähnlichem, dann sollten Sie direkt das Geschäft zum Abschluss bringen. Als ideale Formulierung empfehle ich Ihnen hier den „und ... oder auch Abschluss“. Er funktioniert hervorragend bei einem Produkt/Dienstleistung bei der Zubehör im Verkaufsgespräch diskutiert wurde das für den Kunden interessant ist. Dann verwenden Sie einfach den Satz „lieber Herr Kunde möchten Sie XY gleich bestellen oder sollen wir auch Z mit liefern?“

***Egal für welche Variante der Kunde sich entscheidet –  
gekauft hat mindestens den Hauptartikel!***

Interesse geweckt?

Termine für offene Seminare und Buchungsmöglichkeit für Inhouse-Verkäufer-  
Training finden Sie auf meiner Homepage:

<http://www.matthes-training.com>

Ihr Gerhard Matthes



**XING**  
Premium Partner



WIRTSCHAFTSJUNIOREN  
BEI DER IHK FRANKFURT AM MAIN

