

Grundlagen des Closings

Zunächst einmal ist es entscheidend zu begreifen, dass deine Hauptaufgabe darin besteht, erfolgreich Deals abzuschließen. Es geht im Wesentlichen darum, dass der Kunde aufgrund deiner Beratung bereit ist zu zahlen. Dabei spielt es eine untergeordnete Rolle, wie interessiert oder motiviert der Kunde zu Beginn war, wie überzeugend du warst oder wie gut die Beratung verlief.

Ein Closer hat die spezifische Aufgabe, den Kunden während des Gesprächs dazu zu bewegen, das vorgestellte Programm oder Produkt zu erwerben. Wie du das bewerkstelligst, werde ich dir im Folgenden erläutern.

Was unterscheidet dich als Closer nun von einem herkömmlichen Verkäufer? Ein Verkäufer überzeugt und berät den Kunden in verschiedenen Szenarien, während du als Closer die spezielle Rolle hast, Verkäufe zu tätigen. Sobald ein Kunde mit dir im Gespräch ist, bedeutet das, dass das Gespräch erst endet, wenn der Kunde das Produkt erworben hat.

Die Bedeutung deiner Rolle als Closer wird besonders deutlich, wenn man bedenkt, dass ohne erfolgreiche Closes kein Geld in das Unternehmen fließt. Daher ist deine Position von herausragender Wichtigkeit. Bei erfolgreicher Ausführung deiner Aufgaben kannst du beträchtliche Einnahmen generieren. Selbst wenn der Inhaber des Produkts 50% Provision an dich abgibt, lohnt es sich für ihn auf jeden Fall.

Der erlernbare Skill, den du nun entwickeln wirst, ist wichtig und profitabel. Er verspricht, dass du nie wieder finanzielle Probleme haben wirst.

FOELITE