

Bundle 2

Vorabschlussfrage stellen

Beim Abschluss eines Verkaufsgesprächs ist es wichtig, Vorabschlussfragen geschickt zu stellen, um das Vertrauen zu stärken und den Kunden in die richtige Richtung zu lenken. Indem du subtil auf bereits getroffene Vereinbarungen verweist und seine Zustimmung suchst, kannst du eine solide Basis für deinen endgültigen Abschluss schaffen.

Eine effektive Methode dafür ist zum Beispiel, mit Formulierungen wie "Wir sind uns ja einig, dass..." oder "Ich denke, du stimmst mir zu, dass..." den Konsens zu betonen. Dadurch zeigst du, dass du die bisherigen Diskussionen berücksichtigst und auf einer gemeinsamen Basis voranschreiten möchtest. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, den Kunden direkt um seine Zustimmung zu bitten, indem du fragst: "Da stimmst du mir ja zu, dass..."

Ein Beispiel dafür, wie du einen Vorabschluss in einem Verkaufsgespräch erreichen könntest, wäre folgendes: Nachdem du die Vorteile eines Produkts oder einer Dienstleistung ausführlich erläutert hast, könntest du sagen: "Wir sind uns ja einig, dass diese Lösung genau das bietet, was du suchst, oder?" Auf diese Weise lenkst du die Aufmerksamkeit des Kunden auf die bereits besprochenen Vorteile und erleichterst es ihm, zuzustimmen.

Eine andere Möglichkeit besteht darin, während dem Verkaufsgespräch festzustellen, ob der Kunde deinen Argumenten zustimmt. Zum Beispiel könntest du sagen: "Ich denke, du stimmst mir zu, dass die Qualität unseres Produkts uns von der Konkurrenz abhebt, oder?" Auf diese Weise forderst du ihn auf, seine Zustimmung zu einem wichtigen Verkaufsargument zu bestätigen.

Durch geschicktes Einsetzen von Vorabschlussfragen kannst du das Vertrauen stärken, die Zustimmung sichern und den Weg für viele erfolgreiche Abschlüsse ebnen.