



Jahresendgeschäft = Projekte endlich abschließen

- ▶ Bei der Projektverfolgung kommt es für den Verkäufer darauf an, konsequent zu sein und sich nicht endlos hinhalten zu lassen.
- ▶ Dabei gilt es, nicht aufdringlich oder nervig zu wirken. Kein Kunde lässt sich gerne drängeln, auch wenn es off berechtigt ist. Aber die wenigsten Kunden entfalten die gewünschte oder versprochene Eigeninitiative bei der Bearbeitung des Verkaufsvorgangs, so dass der Verkäufer sie immer wieder auf den richtigen Pfad zum Projektabschluss bringen muss.
- ▶ Verlassen Sie sich nicht darauf, dass der Kunde Ihr Angebot mit der erwünschten Sorgfalt liest.
- ▶ Das ist Wunschdenken, denn die wenigsten Angebote laden dazu ein. Meist präsentiert der Lieferant einen trostlosen Zahlen - und Textfriedhof, der den Kunden langweilt, weil er in unwesentlichen Punkten zu viele Detailinformationen liefert.
- ▶ Vereinbaren Sie gemeinsame Teilziele und Zwischenstufen auf dem Weg zum Auftrag.
- ▶ Überprüfen Sie immer wieder kritisch, ob Sie noch mit den richtigen Personen verhandeln.

Im Verdrängungsmarkt braucht ein Unternehmen Durchsetzer und keine Schönwetterspieler.

Tipps für die Abschlussphase

- ▶ Arbeiten Sie mit Referenzen. Nur 5% der Menschen sind Vormacher. 95% sind Nachmacher und lassen sich durch Handlungen anderer gerne überzeugen.
- ▶ Schwache Verkäufer empfinden es als unangenehm, in der Abschlussphase Härte zu zeigen. Starken Verkäufern ist dieser Gedanke eher fremd.
- ▶ Tun Sie so, als hätte der Kunde schon gekauft. Drücken Sie eine Selbstverständlichkeit aus, als ob Sie lediglich administrative Dinge mit dem Kunden besprechen. Das nimmt Spannung und Ungewissheit heraus.

Sie ernähren sich und Ihre Familie nicht von positiven Verhandlungsständen und spannenden Projekten, sondern von konkreten Abschlüssen.