

Die wichtigsten Einwände im Abschluss

Ziel: Einwände der Kunden wiederholen sich. Immer. Einwände kennen und passende Antworten darauf zu haben, führt zum Abschluss.



Zunächst sicherstellen, dass „Verständnis-“ und „Verbindlichkeitsphase“ ausreichend berücksichtigt wurden und ebenfalls die „5 Säulen der Überzeugung“ auf einem guten Überzeugungslevel stehen.

Einwand	Antwort