



## Torchancen verwandeln: So kommen Sie zum Abschluss!

15.07.2016 | VON MARTIN LIMBECK | NEWS



0 SHARES

Facebook Twitter Mehr...

Keine Beiträge mehr verpassen? Hier zum Newsletter anmelden!

E-Mail \*  Jetzt anmelden

Die, die mich schon länger kennen, wissen es längst: Ich bin ein grosser Fussballfan. Mein Herz schlägt dabei nicht nur für „meine“ Eintracht, sondern natürlich auch für die Nationalmannschaft. Haben Sie auch für Ihr Team mitgefiebert?

Als Verkäufer habe ich nochmal eine ganz eigene Sicht auf das, was auf dem Rasen passiert: Sobald die Gruppenphase vorbei ist, wird es wirklich spannend. Denn dann kann sich keine Mannschaft mehr durchmogeln. Sieg oder Niederlage, eine andere Möglichkeit gibt es in den K.-O.-Runden nicht. Das gilt auch fürs Verkaufen: Ein Unentschieden gibt es nicht!

Wenn die Spieler auf den Platz gehen, ist ihr Fokus glasklar: Sie wollen natürlich gewinnen! Ich frage mich, warum es so vielen Verkäufern genau daran mangelt? „Guten Tag, ich möchte Ihnen kurz unser Angebot vorstellen ...“, „Ich berate Sie gerne ...“, „Ich bin Gebietsverkaufsleiter ...“ Mal ehrlich, diese Phrasen sind hohler als die Wahlversprechen von Donald Trump! Was soll das Rumeiern? Warum sagt Ihr nicht einfach, was Sache ist? „Guten Tag, ich bin Verkäufer und will Ihnen etwas verkaufen.“

Punkt. So einfach ist das. Und hat auch gar nicht wehgetan. Wenn Sie etwas verkaufen wollen, müssen Sie von Anfang an auf das Wesentliche fokussiert sein: den Abschluss. Und den erreichen Sie nur, wenn Sie sagen, worum es geht. Ein Match gewinnen Sie nicht, indem Sie bloss auf dem Rasen rumtänzeln. Ok, es sei denn, Sie sind Ronaldo.

### Entdecke den Isländer in dir

Für Sie als Verkäufer ist es entscheidend, dass Ihr Gegenüber Sie ernst nimmt. Und das tut er nicht, wenn Sie einen auf Berater machen und nicht mal einen angedeuteten Angriff auf sein Tor wagen. „Vielen Dank für die umfassenden Informationen, ich melde mich.“ Das ist das Schlimmste, was Ihnen passieren kann. Ihr 0:1 in der letzten Minute der Nachspielzeit. Sie wissen genau, was das heisst. Sie haben es versemmt.

Der potenzielle Kunde wird sich garantiert nie wieder bei Ihnen melden, sondern online oder bei der Konkurrenz kaufen. Um das zu vermeiden, gibt es nur eine wirklich gute Möglichkeit. Angriff ist die beste Verteidigung! Ein echter Top-Verkäufer begegnet seinen Kunden auf Augenhöhe, lässt sich auch von hohen Tieren in Unternehmen nicht einschüchtern und steht selbstbewusst zu seinem Job. Er hat die nötige Stärke, gezielt den Abschluss zu suchen, ohne den Kunden und die gute Beziehung aus dem Auge zu verlieren.

Nehmen Sie sich mal ein Beispiel an den Isländern, die die Herzen der europäischen Fussballfans im Sturm erobert haben. Egal, ob der Gegner Portugal oder England hiess – von alteingesessenen Teams und deren Stars haben sie sich nicht nervös machen lassen. Sondern spielten stattdessen mit Herzblut und einer Begeisterung, die ich so schon lange nicht mehr bei einer Mannschaft gesehen habe. Genau so sollten Sie in Ihre nächsten Termine gehen. Entdecken Sie den Wikinger in sich!

### Das Runde muss ins Eckige

Gut, einen echten Vorteil haben Sie gegenüber Fussballern: Ihr Kunde ist gewillt, einen Treffer zu kassieren. Doch damit es soweit kommt, müssen Sie sich ordentlich ins Zeug legen und eine saubere Bedarfsanalyse nebst ordentlicher Einwandbehandlung abliefern. Der Abschluss ist dann die logische Konsequenz. Eigentlich. Die Sache hat einen Haken: Für den finalen Abschluss der Aktion und den Schuss aufs Tor musst du Cojones haben.

Meiner Einschätzung nach werden in der Gesamtsumme mehr Abschlüsse vergeigt als in trockene Tücher gebracht. Klar, kein Verkäufer hört gerne ein „Nein“. Doch was haben Sie überhaupt zu befürchten? Realistisch gesehen nichts – denn nicht gekauft hat Ihr Kunde schon. Also Schluss mit dem Passgeplänkel. Wagen Sie den Angriff, anstatt zu warten, bis Sie den Ball verlieren!

Viele Verkäufer scheuen sich, den Kunden offensichtlich in Richtung Abschluss zu befördern – doch ein wenig Pressing ist hier richtig und nötig, um Ihr Gegenüber von der Ernsthaftigkeit Ihres Angebotes zu überzeugen. Wenn Sie ihm nur ein paar unpräzise Bälle zuspielen, wird er schnell den Eindruck bekommen, dass Sie nicht voll hinter Ihr Produkt und vor allem Ihrem Job als Verkäufer stehen. Hier ist Obacht geboten, denn jeder Kunde trägt bis zum Schluss einen Funken Zweifel in sich, der schlimmstenfalls nach dem Kauf zu Reue führt. Lassen Sie es nicht soweit kommen, sondern geben Sie Ihrem Kunden den letzten entscheidenden Kick, der Sie den Abschluss verwandeln lässt.

### Zeichen richtig deuten

Ein Spiel dauert 90 Minuten. Eigentlich. Ist in der K.O.-Phase eines Turniers jedoch bis zu diesem Punkt kein Tor gefallen, geht es in die Verlängerung – an deren Ende das dramaturgisch nicht mehr zu überbietende Elfmeterschiessen wartet, um endgültige Klärung zu bringen. Hier scheiden sich die Geister: Manch einer freut sich regelrecht auf, andere hoffen auf ein rettendes Tor innerhalb der Spielzeit, um dem 1:1 Duell mit dem gegnerischen Torwart aus dem Weg zu gehen.

Als Verkäufer kannst du die Abschlussfrage definitiv mit dem Elfmeter beim Fussball vergleichen. Wenn du das Spiel über die komplette Distanz gemacht hast, weisst du genau, wie dein Gegenüber tickt. Idealerweise hast du auch schon ein paar Versuche in Richtung Abschluss gestartet und weisst übertragen gesprochen, in welche Ecke dein Gesprächspartner hechten wird. Denn die meisten Kunden senden bereits Abschlussignale, wenn sie sich dessen noch gar nicht selbst bewusst sind. Auf folgende Zeichen sollten Sie unbedingt achten:

- Ihr Gesprächspartner resümiert die Vorteile Ihres Angebotes vor voll Unternehmern und denkt bereits laut darüber nach, wann die Zusammenarbeit starten könnte.
- Er nickt immer wieder zustimmend mit dem Kopf und beugt sich während des Gesprächs mit geöffneten Armen und Händen vor. Klarer Fall von starkem Interesse, er will alle Informationen in sich aufsaugen.
- Er stellt Ihnen konkrete Fragen zur Technik und Durchführung des Auftrages, zu Lieferzeiten und Serviceleistungen – er sieht sich bereits als Benutzer Ihres Produkts.

**Fakt ist:** Es gibt keinen falschen Zeitpunkt, um einen Abschluss zu machen. Egal, ob in der regulären Spielzeit oder der Verlängerung. Wenn Sie eine Chance sehen, nehmen Sie Ihr Herz in die Hand und nutzen Sie sie. Klar kann der Ball über die Latte gehen oder den Pfosten treffen – doch das werden Sie nur wissen, wenn Sie es versuchen. Und beim Elfmeterschiessen bleibt Ihnen eh nichts anderes mehr übrig. Ergreifen Sie die Gelegenheit, wählen Sie die aus Ihrer Sicht für den Kunden passendste Abschlussfrage – und los. Schiessen Sie, bevor Sie Ihre Chance verpasst haben und jemand anders den Treffer macht.

**REDLINE | VERLAG**

**Warum keiner will, dass du nach oben kommst ...**

... und wie ich es trotzdem geschafft habe

**Martin Limbeck**

**Martin Limbeck – Sein neues Buch**

Redline Verlag, 2014  
Hardcover, ca. 210 Seiten  
ISBN: 978-3-86881-235-0  
€ 19,99

Bestellbar unter [bit.ly/warum-keiner](http://bit.ly/warum-keiner) oder in der Buchhandlung Ihres Vertrauens

Artikelbild: © pathdoc – shutterstock.com

Zum Autor Letzte Beiträge

**Über Martin Limbeck**

Martin Limbeck ist einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Seit mehr als 20 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Bis heute trat er bereits in mehr als 20 Ländern auf der ganzen Welt auf. Nicht nur in seinen provokativen und motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt. Dies hat den Certified Speaking Professional 2011 (CSP), International Speaker of the Year 2012 und Top-Speaker 2014 in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Speaker gemacht.

### SOCIAL MEDIA

business24.ch  
3.539 Likes  
Aktuell: Auf den Punkt.

Like Page

Be the first of your friends to like this

@business24ch folgen 724 Follower

### AKTUELLES ANGEBOT

**FRÜHLINGS ANGEBOT MERANERLAND**

Frühlingsgourmet & Genusswochen auf Falzeben  
1 Woche ab € 532,00 inkl. Wohlfühlpaket

### MEISTGELESEN

- Neukundenakquise ist auch Chefsache!
- Ticketmaster kommt in die Schweiz
- Texten für E-Mails und E-Mail-Newsletter
- UBS-Tochter in London auf dem Prüfstand
- Trike-Touren als Teamevent
- Studie widerlegt Vorurteile über Jungunternehmer
- Pistor und Online-Hofladen kooperieren

Umschulung zum Technischen Produktdesigner (IHK)  
Start: Juli 2016

TUV NORD Bildung

### EMPFEHLUNGEN

Erprobte Beauty-Tipps.

BEAUTYTIPPS.CH

So geht Fussball ab!

FUSSBALLINFOS.ch

Gerüchte, Insider & Transfers

Mal eine andere Perspektive.

newsB loggers.ch

news, netzungen, hintergründe.

Immer eine Motorhaube voraus.

Tipps & News für Autofahrer und Motor-Freaks

motortipps.ch

WÄSCHEREI BODENSEE AG

Textil-Logistik & Mietwäsche

shareline

Marktplatz für Dienstleistungen

Dienstleistung suchen & finden

Wissen, was geht

INFOTICKER.ch

Schweiz, Gesundheit, Reisen & mehr!

Shop

**Primus Transportgeräte AG**

Ordnung, Organisation & Transport in Lager und Firma

Grosse Ausstellung in Neuenhof. Direkt Artikel ab Lager lieferbar!

Martin Limbeck® Online Academy

In 360 Tagen zum Vertriebs-Champion:  
Buchen Sie jetzt die Online Academy!  
[www.limbeck-academy.com](http://www.limbeck-academy.com)

### PUBLIREPORTAGEN

Ihre Experten für Transport, Lager und Logistik: Primus Transportgeräte AG!