ABSCHLUSSTECHNIKEN

Acht Methoden mit Beispielsätzen. Erst fragen, wenn die offenen Punkte geklärt sind.

VORBEREITEN

- [ ] **Zusammenfassung**
  „Du willst X lösen, bis Y, und Z ist dir wichtig. Habe ich das richtig verstanden?“
- [ ] **Probeabschluss**
  „Klingt das nach dem, was ihr sucht?“ Testet die Bereitschaft, ohne schon zu fragen.

FRAGEN

- [ ] **Direkte Frage**
  „Sollen wir starten?“ Klar und einfach, wenn alles geklärt ist.
- [ ] **Alternativfrage**
  „Lieber am Ersten oder zur Monatsmitte?“ Zwei Wege, beide führen zum Ja.
- [ ] **Nächster Schritt**
  „Ich schicke dir das Angebot heute, passt Donnerstag für die Rückmeldung?“

EINWÄNDE LÖSEN

- [ ] **Bedingungsfrage**
  „Wenn wir das mit dem Start klären, wäre das dann für dich passend?“
- [ ] **Letzter Einwand**
  „Gibt es außer dem Preis noch etwas, das dagegen spricht?“

ABSICHERN

- [ ] **Zusammen planen**
  „Was braucht ihr von uns, damit der Start reibungslos läuft?“ Denkt über den Abschluss hinaus.

Nach der Abschlussfrage schweigen. Wer zuerst spricht, verhandelt.