KAUFSIGNALE AM TELEFON

Zehn Sätze, die zeigen, dass dein Gegenüber bereit ist, und was du dann tust.

SIGNAL	BEDEUTUNG	DEINE HANDLUNG
„Wie läuft das dann konkret ab?“	Dein Gegenüber stellt sich die Umsetzung schon vor.	Den Ablauf in drei Schritten skizzieren, dann nach dem Starttermin fragen.
„Ab wann wäre das möglich?“	Der Zeitpunkt ist wichtiger als das Ob.	Zwei konkrete Starttermine anbieten.
„Was kostet das für uns?“ (nach dem Nutzen)	Interesse ist da, jetzt wird gerechnet.	Preis nennen, dann still bleiben.
„Wir müssten dann …“	Die Wir-Form: Dein Gegenüber plant schon mit.	Aufgreifen: „Genau, und dafür bräuchten wir …“
„Geht das auch mit …?“	Es wird geprüft, ob es in den Alltag passt.	Konkret beantworten und nachfragen, was sonst noch wichtig ist.
„Wer bei Ihnen macht das dann?“	Die Zusammenarbeit wird schon vorgestellt.	Ansprechperson nennen, nächsten Schritt vorschlagen.
„Das klingt gut.“	Zustimmung, oft noch vorsichtig.	Nachfragen: „Was davon ist für Sie am wichtigsten?“
Wiederholte Detailfragen	Dein Gegenüber will sicher gehen.	Zusammenfassen und fragen, ob noch etwas offen ist.
Lebhafteres Tempo, mehr Redeanteil	Am Telefon das deutlichste Signal: Es wird erzählt statt nur geantwortet.	Zuhören, nicht unterbrechen, dann gezielt nachfragen.
„Schicken Sie mir das mal.“ (mit Termin)	Mit Zeitpunkt ein echter nächster Schritt.	Unterlage zusagen und den Folgetermin gleich festhalten.

IST DER EINWAND AUSGERÄUMT?

- Dein Gegenüber erzählt wieder in ganzen Sätzen.
- Es fragt nach Details oder Ausnahmen.
- Es spricht über die Zeit nach der Entscheidung.

Faustregel: Kommt ein Signal, nicht weiterpräsentieren. Eine Handlung, dann still bleiben.