



DAS PERFEKTE CLOSING

TECHNOLOGIE UND TOOLS FÜR CLOSER

von Eberhard Kiersch

Name und Anschrift des Autors:

Eberhard Kiersch, 6201 Sibulan, Tubtubon

Kontaktinformationen: hallo@kontaktheld.de • Telefon +49 15678 650 482

Urheberrecht:

© 2025 Eberhard Kiersch. Alle Rechte vorbehalten.

Haftungsausschluss:

Die Inhalte dieses eBooks dienen nur zu Informationszwecken; der Autor übernimmt keine Haftung für jedwede Schäden, die aus der Nutzung der Informationen entstehen.

DAS PERFEKTES CLOSING

TECHNOLOGIE UND TOOLS FÜR CLOSER

DAS PERFEKTES CLOSING

TECHNOLOGIE UND TOOLS FÜR CLOSER

Herzlich willkommen.

Dieses Buch ist nicht nur ein Leitfaden für erfolgreiches Closing, sondern auch ein Ausdruck meiner Dankbarkeit.

Es ist meiner wunderbaren Frau Catherine gewidmet, die trotz ihrer anderen Prioritäten immer hinter mir stand und mir die Zeit gegeben hat, dieses Werk zu vollenden. Catherine, du bedeutest mir mehr, als Worte es je ausdrücken könnten und ich danke dir von Herzen für deine Geduld und mentale Unterstützung.

Dieses Buch ist ein praxisorientierter Leitfaden zu Technologie und Tools für Closers. Es konzentriert sich vollständig auf die Auswahl, Einrichtung und Integration der technischen Komponenten, die vom ersten Kontakt bis zum Abschluss einen schlanken, messbaren Prozess ermöglichen.

Im Mittelpunkt stehen Toolchains für den gesamten Vertriebsfunnel.

Sie erhalten Schritt-für-Schritt-Anleitungen, Checklisten und Konfigurationsbeispiele für gängige Setups, inklusive API-/Webhook-Verknüpfungen zwischen den Systemen. Dieses Buch führt Sie systematisch durch die Technologie- und Tool-Landschaft des Closings – von der Architektur über die konkrete Implementierung bis zum laufenden Betrieb und der fortlaufenden Optimierung.

Ich freue mich darauf, Ihnen die Welt des Closings näherzubringen und Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg zu begleiten.

Ihr Eberhard Kiersch

Über mich

Ich bin kein Theoretiker. Ich bin ein Praktiker – mit über 35 Jahren Erfahrung im direkten Verkauf.

Mein Werkzeug: das Telefon.

Mein Handwerk: Menschen überzeugen, ohne zu überreden.



Begonnen hat alles ganz anders: mit einer technischen Ausbildung und dem Abschluss als Meister. Doch der 3-Schicht-Dienst war dann doch nicht meine Welt. Also suchte ich nach Alternativen, machte meinen Betriebswirt – und landete 1985 durch einen Zufall bei einer Werbeagentur, die Telefonakquise betrieb. Begriffe wie Opener, Setter oder Closer kannte damals noch niemand – man war einfach Telefonverkäufer vom ersten Anruf bis zum Abschluss.

Was danach kam, war konsequent: Eigene Projekte, eigene Kunden, und schließlich mein eigener Verlag – aufgebaut auf genau dieser Fähigkeit, am Telefon Vertrauen zu schaffen und Abschlüsse zu erzielen.

Ich habe in den letzten Jahrzehnten vieles kommen und gehen sehen – Methoden, Tools, Trends. Was geblieben ist: Der Mensch am anderen Ende der Leitung entscheidet. Und wer das versteht, kann auch heute noch erfolgreich verkaufen.

Heute lebe ich auf den Philippinen – fern vom Schichtdienst, aber nicht vom aktiven Leben. Noch nicht reif für den Schaukelstuhl, habe ich begonnen, mein Wissen in einem über 600 Seiten starken Buch zu bündeln – mit dem Ziel, es zu veröffentlichen. Doch statt es in den Handel zu bringen, habe ich mich entschieden, aus großen Teilen daraus etwas Lebendiges zu schaffen: einen Onlinekurs.

Und als Ergänzung und Abrundung habe ich für 4 fundamentale Themen jeweils ein separates Buch verfaßt, das Sie hier nun in Händen halten.

Er ist kein Theoriekonstrukt – sondern ein Werkzeugkasten. Direkt aus der Praxis, für alle, die im Verkauf wirklich weiterkommen wollen.

Technologie und Tools für Closer

Einleitung

- Bedeutung von Technologie im Closing-Prozess
- Überblick über die wichtigsten Tools für Closer

CRM-Systeme und ihre Bedeutung

- Vorteile von CRM-Systemen für Closer
- Auswahlkriterien für das richtige CRM-System
- Beispiele und Empfehlungen für CRM-Systeme

Automatisierungstools

- Effizienzsteigerung durch Automatisierung
- E-Mail-Marketing-Automatisierung für Closer
- Automatisierte Follow-up-Systeme

Kommunikationstools

- Bedeutung effektiver Kommunikation im Closing-Prozess
- Auswahl der besten Kommunikationstools
- Tools für Videoanrufe und Webinare
-

Datenanalyse- und Tracking-Tools

- Nutzen von Datenanalyse im Closing-Prozess
- Tracking von Verkaufsfortschritten
- Tools für die Analyse von Closing-Raten

Künstliche Intelligenz im Closing

- Einsatz von KI im Verkaufsprozess
- Vorteile und Herausforderungen von KI für Closer
- Zukunft der KI im Closing

Mobile Apps und Tools für unterwegs

- Wichtige mobile Anwendungen für Closer
- Nutzen und Flexibilität von mobilen Tools
- Empfehlungen für mobile Apps

Integration und Synergie der Tools

- Wie Sie verschiedene Tools nahtlos integrieren
- Schaffung eines effizienten Workflows
- Best Practices für die Tool-Integration

Sicherheit und Datenschutz

- Schutz sensibler Kundendaten
- Einhaltung von Datenschutzrichtlinien
- Sicherheitstools für Closer

Fallbeispiele erfolgreicher Technologieanwendung

- Beispiele aus der Praxis: Wie Closer von Technologie profitieren
- Lessons Learned und Best Practices

Einleitung: Die Bedeutung von Technologie im Closing-Prozess

Technologie als Schlüssel zur Effizienzsteigerung

In der heutigen, digital geprägten Geschäftswelt spielt Technologie eine entscheidende Rolle für den Erfolg im Vertrieb. Für Closer, die den Verkaufsprozess bis zum Abschluss begleiten, bietet der gezielte Einsatz moderner Technologien und Tools immense Vorteile. Sie ermöglichen es, Prozesse zu automatisieren, die Kundenbeziehungen besser zu verwalten, und den gesamten Closing-Prozess effizienter zu gestalten. Diese Einleitung gibt einen Überblick darüber, wie Technologie den Vertrieb revolutioniert und welche Vorteile sie für Closer bietet.

1. Die digitale Transformation des Vertriebs:

- **Technologische Evolution:** In den letzten Jahren hat die Digitalisierung den Vertrieb grundlegend verändert. Von Customer Relationship Management (CRM)-Systemen bis hin zu Künstlicher Intelligenz (KI) – moderne Technologien sind unverzichtbare Werkzeuge geworden, um Verkaufsprozesse zu optimieren und die Effizienz zu steigern.
- **Veränderung des Kundenverhaltens:** Mit dem Aufkommen digitaler Technologien haben sich auch die Erwartungen der Kunden verändert. Kunden erwarten heute schnelle, personalisierte und nahtlose Interaktionen, die nur durch den Einsatz fortschrittlicher Technologien gewährleistet werden können.

- **Wettbewerbsvorteil durch Technologie:** Unternehmen, die moderne Technologien nutzen, um ihren Vertrieb zu optimieren, verschaffen sich einen deutlichen Wettbewerbsvorteil. Closer, die diese Technologien beherrschen und gezielt einsetzen, können ihre Abschlussraten signifikant erhöhen und ihre Ziele schneller erreichen.

2. **Warum Technologie für Closer unverzichtbar ist:**

- **Effizienzsteigerung:** Technologien wie CRM-Systeme und Automatisierungstools helfen Closer dabei, administrative Aufgaben zu reduzieren und sich auf das Wesentliche – den Abschluss – zu konzentrieren. Dies führt zu einer höheren Produktivität und einem besseren Management der Kundenbeziehungen.
- **Personalisierung:** Durch den Einsatz von Datenanalyse-Tools können Closer detaillierte Einblicke in die Bedürfnisse und Vorlieben ihrer Kunden gewinnen. Dies ermöglicht es, Verkaufsstrategien individuell anzupassen und maßgeschneiderte Angebote zu erstellen, die die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Abschlusses erhöhen.
- **Transparenz und Nachverfolgbarkeit:** Moderne Technologien bieten Closer die Möglichkeit, den gesamten Verkaufsprozess transparent zu gestalten und alle Interaktionen mit potenziellen Kunden nachzuverfolgen. Dies verbessert nicht nur die Kommunikation innerhalb des Vertriebsteams, sondern ermöglicht auch eine präzise Analyse der Verkaufsfortschritte.

Überblick über die wichtigsten Tools für Closer:

- **CRM-Systeme:** CRM-Systeme sind das Rückgrat jedes erfolgreichen Vertriebsprozesses. Sie helfen Closer dabei, Kundenbeziehungen zu verwalten, Verkaufschancen zu identifizieren und den gesamten Verkaufsprozess zu organisieren.
- **Automatisierungstools:** Diese Tools ermöglichen es Closer, repetitive Aufgaben wie das Versenden von Follow-up-E-Mails oder die Verwaltung von Terminen zu automatisieren. Dadurch bleibt mehr Zeit für strategische Aufgaben.
- **Kommunikationstools:** Effektive Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg im Vertrieb. Tools für Videoanrufe, Webinare und Instant Messaging unterstützen Closer dabei, jederzeit in Kontakt mit ihren Kunden zu bleiben und auf deren Bedürfnisse einzugehen.
- **Datenanalyse- und Tracking-Tools:** Diese Tools bieten wertvolle Einblicke in die Performance des Vertriebsprozesses und helfen dabei, Schwachstellen zu identifizieren und zu optimieren.
- **Mobile Apps:** Da Closer oft unterwegs sind, bieten mobile Anwendungen die Flexibilität, jederzeit und überall auf wichtige Daten und Tools zuzugreifen.

In diesem Kapitel haben wir die Bedeutung von Technologie im Closing-Prozess hervorgehoben und einen Überblick über die wichtigsten Tools gegeben, die Closer dabei unterstützen können, ihre Effizienz zu steigern und erfolgreich zu sein.