



KONTAKTHELD

Dein Weg zum Closer



Strategischer Guide für effektive Gesprächsführung

Gesprächskompetenz
die Umsatz schafft

KONTAKTHELD

Dein Weg zum Closer

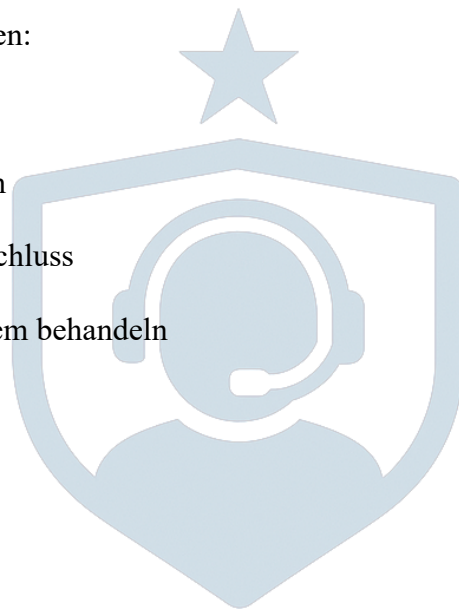
Einführung – So nutzt du den Guide

Dieser strategische Leitfaden liefert dir präzise Formulierungen und klare Gesprächsstrukturen, die du sofort in Akquise- und Verkaufsgesprächen einsetzen kannst.

Ziel: Klarheit, Führung, Verbindlichkeit – ohne Druck.

Arbeite von oben nach unten:

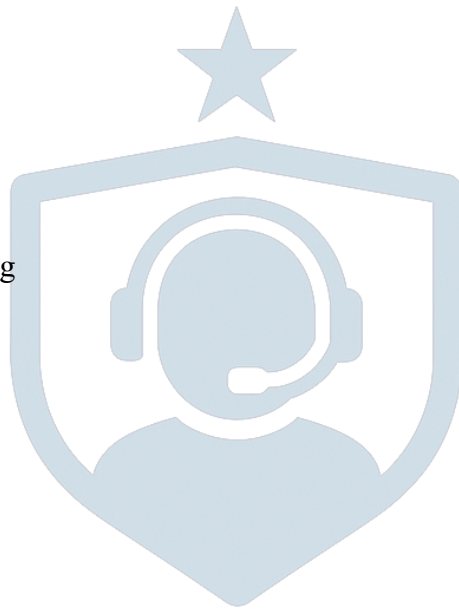
- Einstieg wählen
- Bedarf strukturieren
- Übergang zum Abschluss
- Einwände mit System behandeln



KONTAKTHELD
Dein Weg zum Closer

Profi-Prinzipien (Kurzüberblick)

- Führen statt reden: Du setzt den Rahmen, der Kunde füllt ihn.
- Kontext vor Content: Erst Ziel, Relevanz, Zeitrahmen – dann Details.
- Fragen schlagen Behauptungen: Wer fragt, führt.
- Micro-Commitments: Kleine „Ja, passt“-Schritte ebnen den Abschluss.
- 4-E-Antwortsystem:
 1. Empathie
 2. Einordnung
 3. Evidenz
 4. Entscheidung



KONTAKTHELD

Dein Weg zum Closer

15 starke Gesprächseinstiege

- „Lassen Sie uns direkt konkret werden – was ist Ihr Ziel hinter der Anfrage?“
- „Damit wir effizient sind: Wo stehen Sie gerade und was soll sich verbessern?“
- „Bevor ich etwas Falsches vermute: Was ist aktuell Ihre größte Hürde?“
- „Wenn wir Erfolg heute definieren müssten – wie sähe er für Sie aus?“
- „Was ist Ihnen bei der Lösung am wichtigsten: Zeit, Qualität oder Budget?“
- „Was funktioniert bereits gut – und wo hakt es spürbar?“
- „Woran würden Sie in 4 Wochen merken, dass sich unser Gespräch gelohnt hat?“
- „Welche Entscheidung steht an – und wer ist daran beteiligt?“
- „Gibt es Deadlines oder Ereignisse, die wir berücksichtigen müssen?“
- „Welche Optionen haben Sie geprüft – und warum sind die nicht ideal?“
- „Welchen Teil möchten Sie zuerst klären: Prozess, Kosten oder Umsetzung?“
- „Auf einer Skala 1–10: Wie priorisiert ist das Thema intern – und warum?“
- „Wenn Sie eine Sache sofort lösen könnten – welche wäre das?“
- „Darf ich den Rahmen setzen, damit Sie am Ende eine klare Entscheidung treffen können?“
- „Wollen wir direkt mit Ihrem Zielbild starten, dann prüfen wir die passende Lösung.“

Hinweis:

Wähle 2–3 Einstiege als „Signature“, nutze sie konsequent, passe nur die Nuance an Branche/Person an.