

GETABSTRACT BEWERTUNG VON

The Lost Art of Closing

Winning the Ten Commitments That Drive Sales

Die beste Methode, einen Verkauf abzuschließen, kann für Verkäufer verwirrend sein. Einige Experten sagen, "immer abschließen". Andere sagen, "nie abschließen". Was sollen Verkäufer mit solch widersprüchlichen Meinungen anfangen? Verkäufer erhalten oft schreckliche Ratschläge, nicht nur von Betrügern oder unerfahrenen Leuten, sondern auch von Veteranen auf diesem Gebiet.

Diskussionsfragen

1. Nennen Sie die 10 Verpflichtungen, die Sie von Ihrem Kunden sichern sollten.
2. Warum ist es wichtig, die "richtige Einstellung" zu haben?
3. Was sind die sechs entscheidenden Faktoren für die richtige Einstellung im Vertrieb?
4. Wie zeigen Sie den Wert dessen, was Sie verkaufen?
5. Wie oft sichern Sie sich das Commitment Ihrer Kunden?

Schritt 1

Lassen Sie Ihr Team die Zusammenfassung von [getAbstract lesen](#).

Schritt 2

Planen Sie ein Team-Meeting, um die folgenden Fragen zu besprechen.

Schritt 3

Führen Sie eine Diskussion mit Ihrem Team durch.

"Sales can be a very rewarding career because, properly done, it requires that you help people get results they couldn't have achieved without you."

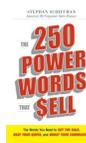
The Lost Art of Closing

Anthony Iannarino

Zusätzliche Ressourcen



Why They Buy



The 250 Power Words That Sell



Channel-Vertrieb



getAbstract, Inc. 20900 NE 30th Ave., Suite 315, Aventura, FL 33180, USA +1 305 936 2626

getAbstract AG Alpenquai 12, 6005 Lucerne, Switzerland +41 41 367 5151

corporate@getabstract.com | www.getabstract.com