

DER GRATIS-GUIDE FÜR VERKÄUFER

100 Closing-Sätze

Die besten Formulierungen für jeden Moment im Verkaufsgespräch — sofort einsetzbar, für mehr Abschlüsse ohne Druck.

Einwandbehandlung

Preis-Gespräche

10 Kategorien

Vedran Zolota

Verkaufstrainer & Speaker · @salestastic

So holst du das Maximum raus

Diese 100 Sätze sind keine Zaubersprüche — sie sind bewährte Werkzeuge. Der beste Satz wirkt nur, wenn er ehrlich gemeint ist und im richtigen Moment kommt. Drei Regeln, damit sie funktionieren:

1. Erst zuhören, dann schließen.

Ein Abschlusssatz ersetzt kein Verständnis. Stell Fragen, verstehe das echte Problem — dann kommt der Satz wie von selbst.

2. Sag ihn — und schweig.

Nach der Abschlussfrage: Mund zu. Der Erste, der spricht, „verliert“. Gib deinem Kunden Raum zu entscheiden.

3. Souverän statt bedürftig.

Wer helfen will, wirkt stark. Wer verkaufen muss, wirkt schwach. Diese Sätze funktionieren nur aus einer Haltung der Stärke.

Tipp: Markiere dir 5 Sätze, die zu dir passen, und übe sie diese Woche in echten Gesprächen. Lieber 5 Sätze sitzen als 100 kennen.

1 Direkte Abschlussfragen

- „ Sollen wir es so machen?“
- „ Passt es für Sie, wenn wir heute starten?“
- „ Gibt es aus Ihrer Sicht noch einen Grund, der gegen ein Ja spricht?“
- „ Womit fangen wir an?“
- „ Auf welchen Namen darf ich die Bestellung ausstellen?“
- „ Wann möchten Sie loslegen — diese oder nächste Woche?“
- „ Sind Sie bereit, den nächsten Schritt zu gehen?“
- „ Wollen wir die Zusammenarbeit fix machen?“
- „ Haken wir es ab und legen los?“
- „ Sollen wir es besiegeln?“

2 Einwand „Zu teuer“ / Preis

- „ Verglichen womit ist es zu teuer?“
- „ Zu teuer im Vergleich zum Preis — oder zum Ergebnis, das Sie bekommen?“
- „ Was würde es Sie kosten, wenn sich nichts ändert?“
- „ Wenn der Preis kein Thema wäre — würden Sie es nehmen?“
- „ Was ist Ihnen ein dauerhaft gelöstes Problem wert?“
- „ Darf ich Ihnen zeigen, wie sich die Investition in drei Monaten rechnet?“
- „ Es geht nicht um den Preis, sondern um den Return. Rechnen wir kurz?“
- „ Macht es das Budget ‚zu teuer‘ — oder der Zweifel am Wert?“
- „ Der billigste Weg ist oft der teuerste. Wollen Sie es einmal richtig machen?“
- „ Wenn ich Ihnen den Wert klar mache — ist der Preis dann fair?“

3 Einwand „Keine Zeit“ / „gerade nicht“

- „ Genau deshalb sollten wir reden — ich spare Ihnen Zeit.“
- „ Wann passt es besser: morgen früh oder Donnerstagmittag?“
- „ 30 Sekunden — dann entscheiden Sie, ob es sich lohnt.“
- „ Zeit ist genau das Problem, das ich für Sie löse.“
- „ Mit dem Problem wird es nicht besser. Reden wir kurz?“
- „ Ich halte es kurz — was ist gerade Ihr größter Zeitfresser?“
- „ Sollen wir einen festen Termin machen, damit es nicht untergeht?“
- „ Passt ein 15-Minuten-Slot diese Woche?“
- „ Was müsste passieren, damit sich die Zeit dafür lohnt?“
- „ Lieber jetzt 15 Minuten als später ein teures Problem, oder?“

4 Einwand „Ich muss überlegen“ / „melde mich“

- „ Klar. Damit ich nicht nachhake — woran hängt es noch?“
- „ Was genau möchten Sie überdenken — den Nutzen, den Preis oder das Timing?“
- „ Meistens heißt ‚Ich überlege‘ = eine offene Frage. Welche ist es?“
- „ Was fehlt Ihnen noch für ein klares Ja?“
- „ Ganz ehrlich: Wie stehen die Chancen, dass Sie zusagen?“
- „ Überlegen Sie das Ob oder das Wie?“
- „ Klären wir die Bedenken jetzt, solange ich hier bin?“
- „ Was müsste ich Ihnen zeigen, damit Sie nicht mehr überlegen müssen?“
- „ Angenommen, Sie entscheiden heute — was sagt Ihr Bauchgefühl?“
- „ Reden wir Klartext: Was hält Sie zurück?“

5**Einwand „Muss mit Partner / Chef besprechen“**

- „ Absolut. Was wird die erste Frage sein, die er oder sie stellt?“
- „ Was bräuchte Ihr Partner, um genauso überzeugt zu sein wie Sie?“
- „ Sollen wir das Gespräch zu dritt führen, damit nichts verloren geht?“
- „ Wenn es allein Ihre Entscheidung wäre — wie würden Sie entscheiden?“
- „ Welche Einwände erwarten Sie? Die klären wir jetzt vor.“
- „ Darf ich Ihnen eine kurze Zusammenfassung zum Weitergeben mitgeben?“
- „ Wann sprechen Sie — und wann hören wir voneinander?“
- „ Stehen Sie selbst voll dahinter? Dann finden wir den Weg.“
- „ Was ist Ihrem Chef wichtiger: der Preis oder das Ergebnis?“
- „ Machen wir einen fixen Folgetermin, sobald Sie gesprochen haben?“

6**Vertrauen & Beziehung aufbauen**

- „ Sie müssen mir nicht glauben — schauen Sie sich die Ergebnisse an.“
- „ Ich sage Ihnen ehrlich, wenn es nicht passt.“
- „ Mir ist wichtig, dass es für Sie passt — nicht nur der Abschluss.“
- „ Was müsste ich tun, damit Sie mir vertrauen?“
- „ Ich bin erst zufrieden, wenn Sie es sind.“
- „ Lassen Sie uns klein anfangen und Vertrauen aufbauen.“
- „ Ich verkaufe Ihnen nichts, was ich nicht selbst nehmen würde.“
- „ Was hat Sie früher enttäuscht? Genau das machen wir anders.“
- „ Sie entscheiden — ich berate nur ehrlich.“
- „ Was wäre für Sie ein fairer erster Schritt?“

7 Dringlichkeit & Verknappung (ehrlich)

- „ Die Konditionen gelten bis Freitag — danach ändert sich der Preis.“
- „ Ich habe diesen Monat noch zwei Plätze frei.“
- „ Je früher wir starten, desto früher haben Sie das Ergebnis.“
- „ Jeder Monat ohne Lösung kostet Sie — das ist der wahre Preis des Wartens.“
- „ Wollen Sie sich den Platz sichern, solange er frei ist?“
- „ Das Angebot ist an diesen Termin gebunden — passt das?“
- „ Nutzen wir das Momentum, bevor der Alltag es auffrisst?“
- „ Wenn nicht jetzt — wann dann wirklich?“
- „ Der beste Zeitpunkt war gestern. Der zweitbeste ist heute.“
- „ Sichern wir uns den Slot, bevor er weg ist?“

8 Alternativ- & Wahl-Abschlüsse

- „ Nehmen Sie Paket A oder Paket B?“
- „ Starten wir mit der Basis oder gleich mit dem Komplettpaket?“
- „ Zahlung auf einmal oder in Raten?“
- „ Lieber diese oder nächste Woche?“
- „ Vormittags oder nachmittags?“
- „ Erst für Sie persönlich oder gleich fürs ganze Team?“
- „ Online oder vor Ort?“
- „ Drei Monate oder gleich sechs für das bessere Ergebnis?“
- „ Standard oder Premium mit Support?“
- „ Rechnung oder Karte?“

9 Nutzen & Wert verankern

- „ Stellen Sie sich vor, das Problem ist gelöst — wie fühlt sich das an?“
- „ Was ändert sich für Sie, wenn wir das hinbekommen?“
- „ Das ist keine Ausgabe, das ist eine Investition in Ihr Ergebnis.“
- „ Was ist es Ihnen wert, dieses Problem nie wieder zu haben?“
- „ Rechnen wir: Ab welchem Mehrumsatz hat es sich bezahlt?“
- „ Sie kaufen nicht das Produkt — Sie kaufen das Ergebnis.“
- „ Wie viel kostet Sie das Problem aktuell pro Monat?“
- „ Selbst bei der Hälfte des Effekts — wäre es das dann wert?“
- „ Der Wert bleibt, der Preis ist schnell vergessen.“
- „ Was bringt Ihnen am meisten? Genau den Punkt lösen wir zuerst.“

10 Nach dem Abschluss · Upsell & Empfehlung

- „ Willkommen an Bord — ich freue mich auf die Zusammenarbeit.“
- „ Damit Sie schneller Ergebnisse sehen: Wollen wir das ergänzen?“
- „ Viele nehmen direkt das dazu — soll ich es Ihnen zeigen?“
- „ Kennen Sie jemanden, dem ich genauso helfen kann?“
- „ Wer in Ihrem Netzwerk hat dasselbe Problem?“
- „ Darf ich in ein paar Wochen nach Ihrem Ergebnis fragen?“
- „ Sichern wir gleich den Folgetermin, damit der Schwung bleibt.“
- „ Was war für Sie der ausschlaggebende Punkt?“
- „ Für zwei Empfehlungen gebe ich Ihnen etwas dazu — interessiert?“
- „ Ich melde mich, um sicherzugehen, dass alles rund läuft.“

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Aus Wissen wird Abschluss

Diese Sätze sind der Anfang. Wenn du (oder dein Team) den Verkauf systematisch auf das nächste Level bringen willst, gibt es drei Wege, mit mir zu arbeiten:



Online-Kurs

Lerne Verkaufen im eigenen Tempo — Schritt für Schritt zum Abschluss-Profi.



1:1 Verkaufskoaching

Persönliches Coaching, zugeschnitten auf deine Gespräche und Zahlen.



Firmen-Training & Seminare

Mach dein ganzes Vertriebsteam abschlussstark — vor Ort oder online.



Folge @salestastic für den täglichen 30-Sekunden-Verkaufstrick — und schreib mir eine DM mit „START“, wenn du wissen willst, welcher Weg zu dir passt.