



ART
OF
CLOSING

E-Book

by, David Cziurlok

Art of Closing



DER AUTOR

**MEIN NAME IST DAVID CZIURLOK.
2020 STIEG ICH IN DEN VERTRIEB EIN,
SAMMELTE ERSTE ERFAHRUNGEN IM
TELEFONVERKAUF UND ERLERNT
GRUNDLEGENDE CLOSING-TECHNIKEN.
ICH ERKANNT SCHNELL DAS POTENZIAL
UND VERBESSERTE MICH ENORM.
2021 BEGANN ICH ALS HIGH TICKET CLOSER
UND ERHIELT PROVISIONEN VON 800 BIS 3.000
EURO PRO ABSCHLUSS. IN DIESEM
E-BOOK TEILE ICH MEIN WISSEN UND MEINE
ERFAHRUNGEN, UM DIR ZU ZEIGEN, WIE DU
ERFOLGREICH ALS CLOSER ARBEITEN
KANNST.**

ZU ALLER ERST

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH

DASS DU ES BIS HIER GESCHAFFT
HAST!

DAMIT HAST DU DEN ERSTEN
SCHRITT ZU EINEM BESSEREN
LEBEN GEMACHT.

EINLEITUNG

**IN DIESEM E-BOOK GEHT ES
UM FOLGENDES:**

-VERKAUF UND VERTRIEB

-HIGH TICKET CLOSER

-SETTING CALL

-CLOSE CALL

-MINDSET

-DEIN ERSTER KUNDE

-ABSCHLUSS WORTE

HIGH TICKET CLOSER

WAS IST EIN HIGH TICKET CLOSER?

EIN HIGH TICKET CLOSER IST EIN VERKAUFSPROFI, DER SICH AUF DEN ABSCHLUSS VON HOCHPREISIGEN PRODUKTEN ODER DIENSTLEISTUNGEN SPEZIALISIERT HAT. SEINE HAUPTAUFGABE BESTEHT DARIN, POTENZIELLE KUNDEN DURCH PERSÖNLICHE GESPRÄCHE ODER VERKAUFGESPRÄCHE ZU ÜBERZEUGEN, OFT ÜBER TELEFON ODER VIDEOKONFERENZEN

SETTING CALL

WAS IST EIN SETTING CALL?

DER SETTING CALL IST DAS ERSTGESPRÄCH UND DIENT DAZU, INFORMATIONEN ÜBER DEN LEAD (POTENTIELLEN KUNDEN) ZU GENERIEREN. IN DIESEM GESPRÄCH KANNST DU DIE BEDÜRFNISSE, HERAUSFORDERUNGEN UND ZIELE DES LEADS HERAUSFINDEN, UM EINE FUNDIERTE GRUNDLAGE FÜR ZUKÜNFTIGE INTERAKTIONEN ZU SCHAFFEN. DIES ERMÖGLICHT ES DIR, DAS ANGEBOT GEZIELT ANZUPASSEN UND VERTRAUEN AUFZUBAUEN.

CLOSING

WAS IST EIN CLOSE CALL?

BEIM CLOSING CALL IST ES ENTSCHIEDEND,
EINE VERTRAUENSVOLLE BEZIEHUNG
AUFZUBAUEN.

BEGINNE DAS GESPRÄCH MIT EINER POSITIVEN
UND FREUNDLICHEN BEGRÜSSUNG. HÖRE
AKTIV ZU, UM DIE BEDÜRFNISSE DES KUNDEN
GENAU ZU VERSTEHEN. STELLE GEZIELTE
FRAGEN, UM EINWÄNDE ZU KLÄREN, UND
PRÄSENTIERE DIE VORTEILE DEINES ANGEBOTS
KLAR. SCHAFFE EIN GEFÜHL DER
DRINGLICHKEIT, UM DEN KUNDEN ZUM
HANDELN ZU BEWEGEN, UND SCHLIESSE MIT
EINER KLAREN HANDLUNGSAUFFORDERUNG
AB, UM DEN DEAL ERFOLGREICH
ABZUSCHLIESSEN.

DEIN MINDSET

WIESO IST DEIN MINDSET SO WICHTIG?

EIN GUTES MINDSET IST ENTSCHEIDEND FÜR PERSÖNLICHEN UND BERUFLICHEN ERFOLG.

BEGINNE DAMIT, NEGATIVE GEDANKENMUSTER ZU ERKENNEN UND DURCH POSITIVE AFFIRMATIONEN ZU ERSETZEN. SETZE DIR KLARE ZIELE UND VISUALISIERE DEINEN ERFOLG, UM MOTIVATION ZU SCHAFFEN. UMGEBE DICH MIT POSITIVEN MENSCHEN, DIE DICH UNTERSTÜTZEN UND INSPIRIEREN. PRAKTIZIERE DANKBARKEIT, UM DEINEN FOKUS AUF DAS POSITIVE ZU LENKEN. SCHLIESSLICH SEI OFFEN FÜR FEEDBACK UND BEREIT, AUS MISSERFOLGEN ZU LERNEN – SO ENTWICKELST DU EIN WACHSTUMSORIENTIERTES MINDSET.

DEIN ERSTER KUNDE

WIE BEKOMMST DU DEINEN ERSTEN KUNDEN

**KONTAKTIERE UNTERNEHMEN ODER
MENTOREN, DIE EINE STELLENANZEIGE FÜR
CLOSER AUSGESCHRIEBEN HABEN, UND
PRÄSENTIERE DICH IM
BEWERBUNGSGESPRÄCH PROFESSIONELL.
NIMM 1-2 SETTING- UND CLOSING-CALLS AUF,
UM DEINE FÄHIGKEITEN ZU DEMONSTRIEREN.
AUSHANDELN EINER GUTEN PROVISION IST
WICHTIG, DAMIT DU ENDLICH GUTES GELD
VERDIENEN KANNST.**

Art of Closing

ABSCHLUSS WORTE

WIE DU SOFORT STARTEN KANNST

BEI ART OF CLOSING ZEIGEN WIR DIR, WIE DU IM VERTRIEB VON GRUND AUF ERFOLGREICH WIRST. DU LERNST ALLES ÜBER VERKAUFSPSYCHOLOGIE, VERSCHIEDENE VERKAUFSTECHNIKEN UND DIE RICHTIGE TONALITÄT IM GESPRÄCH. WIR BIETEN DIR WÖCHENTLICHE LIVE-SCHULUNGEN UND ERMÖGLICHEN DIR DEN ZUGANG ZU EXKLUSIVEN NETZWERKEN, DIE DICH DABEI UNTERSTÜTZEN, GELD ZU VERDIENEN UND RICHTIG ZU INVESTIEREN. DAS BESTE DARAN: DU KANNST SOFORT LOSLEGEN UND INNERHALB DER ERSTEN 3-4 WOCHEN DEIN ERSTES ERFOLGREICHES VERKAUFSGESPRÄCH FÜHREN. DABEI WIRST DU PROVISIONEN ZWISCHEN 300 UND 1.200 EURO VERDIENEN.