



High Ticket Closing

Der Skill, der dein Leben
verändern kann

Hey, ich bin David...



**und dieses E-Book kann dein
Leben verändern.**

Klingt groß?

Ist es auch.

*Denn hier geht's nicht um irgendeinen Online-Job,
sondern um das am meisten unterschätzte
Geschäftsmodell der aktuellen Zeit: **High Ticket Closing**.*

Was das bedeutet?

Du telefonierst mit echten Menschen.

*Du hilfst ihnen, sich für ein hochwertiges Produkt oder
Dienstleistung zu entscheiden.*

*Du bekommst pro Abschluss eine hohe Provision und das
teilweise im vierstelligen Bereich.*

Das Beste daran?

*Du brauchst kein Starkapital, kein eigenes Produkt, keine
Follower und keine Vorkenntnisse.*

*Die Kunden bekommst du direkt von einem Unternehmen,
mit dem du zusammenarbeitest.*

*Alles, was du mitbringen musst: Lernbereitschaft, Disziplin
und **Lust dein Leben zu ändern!***

Wer bin ich?



Und warum solltest du mir zuhören?

*Ich heiße **David Cziurlok**, bin 23 Jahre alt und habe 2020 im Vertrieb gestartet.*

*Seit 2021 bin ich im **High-Ticket-Closing** unterwegs und habe seitdem:*

***Über 1 Million €** Vertragsvolumen abgeschlossen.*

*Mit über **35 Unternehmen** gearbeitet.*

*Ein **Netzwerk** aufgebaut, in dem täglich neue Closer gesucht werden.*

*Heute bilde ich Menschen aus, die mit **Closing** starten wollen und unterstütze sie von der ersten Gesprächsübung bis zum ersten richtigen **Abschluss**. Ich erhalte täglich neue Anfragen von Unternehmen, habe aber nicht die Zeit, alle Verkaufsgespräche selbst zu übernehmen. Deshalb habe ich mich entschieden, mein Wissen weiterzugeben und anderen beizubringen, wie es funktioniert.*

Und ehrlich gesagt:

*Ich zeige dir nicht, wie du ein paar Euro online machst.
Ich zeige dir, wie du einen **wertvollen Skill fürs Leben** lernst.*

Was ist Closing überhaupt?



Und wieso passt es zu dir?

Stell dir vor, ein Unternehmen, zum Beispiel eine Marketing Agentur, hat ein geniales Produkt.

*Sie schalten Werbung oder bekommen Anfragen über **Social Media**.*

Potenzielle Kunden melden sich, sind aber noch unsicher, ob sie kaufen sollen.

*Und genau hier kommst **DU** ins Spiel.*

*Du telefonierst mit diesen Kunden, verstehst ihre Situation, baust Vertrauen auf und bringst sie am Ende dazu, die richtige Entscheidung zu treffen: **JA** sagen zum Produkt.*

Das ist Closing.

Du bekommst also potenzielle Kunden direkt vom Unternehmen.

*Keine Kaltakquise, keine Werbung, keine Kundensuche. Nur du, dein Gesprächspartner und das **Ziel**, einen **Abschluss** zu machen.*

*Und genau dafür wirst du bezahlt, fair, leistungsbasiert und oft **schneller als du denkst**.*

Warum Closing...



Das beste Geschäftsmodell ist!

*Es gibt **100 Wege**, im Internet Geld zu verdienen. Aber nur einen, bei dem du anonym, ohne Reichweite und ohne Produkt sofort Geld verdienen kannst: **Closing**.*

Warum?

- Du brauchst kein eigenes Business.*
- Du musst keine Werbung machen.*
- Du bekommst Kunden vom Partnerunternehmen gestellt.*
- Du arbeitest ortsunabhängig, nur mit dem Handy.*
- Du wirst leistungsbasiert bezahlt: Wer mehr arbeitet, verdient mehr.*

*Je hochwertiger das Produkt, desto höher dein Verdienst. Deals zwischen **1.500 € und 10.000 €** sind keine Seltenheit und davon bekommst du deinen fairen Anteil.*

Und das Beste:

Die Nachfrage nach Closern explodiert gerade. Berater, Agenturen, Mentoren, sie alle suchen gute Leute, die ihre Angebote verkaufen.

Doch hier ist der Punkt:

Nur wenige beherrschen das Spiel wirklich. Und genau deshalb sind gute Closer so gefragt.

Wenn du weißt, wie man's macht, hast du einen lebenslangen Vorteil.

Vom Lead zum Kunden.



So funktioniert der Prozess

*Damit du den genauen Ablauf verstehst, hier ein Überblick, wie ein **Interessent (Lead)** zum **zahlenden Kunden** wird – **Schritt für Schritt**:*

1

Der Lead kommt vom Partnerunternehmen

Das Unternehmen schaltet bezahlte Werbekampagnen. Der Interessent kennt das Produkt bereits und hat aktiv Interesse gezeigt.

Das ist ein sogenannter „warmer Lead“.

2

Der Setting Call

Du führst ein erstes Gespräch mit dem Lead.

Ziel: *Situation verstehen, Qualifikation abklären.*

Wenn alles passt, wird ein Termin für den Closing Call vereinbart.

3

Der Closing Call

Im Closing Call wird der Bedarf analysiert und das Angebot als Lösung vorgestellt.

Ziel: *Dem Interessenten helfen, eine klare Entscheidung zu treffen.*

4

Der Abschluss

Wenn alles stimmt, entscheidet sich der Lead für das Angebot.

*Der Closer macht den **Abschluss**, und der Lead wird offiziell zum Kunden.*

Was macht ein Setter?



Und wie läuft ein guter Setting Call ab?

*Als **Setter** bist du der erste Kontaktpunkt zwischen Interessent und Unternehmen.*

Dein Ziel: Vertrauen aufbauen, Bedarf herausfinden, Qualifikation überprüfen.

Smalltalk & Vertrauen aufbauen

→ Locker starten, professionell bleiben, echtes Interesse zeigen.

Beispiel: „Hallo Max, danke für deine Zeit. Wie bist du auf unser Unternehmen aufmerksam geworden?“

Bedarf abklären

→ Was ist aktuell die Herausforderung? Warum ist das Thema relevant?

Beispiel: „Was genau ist gerade die größte Baustelle in eurem Bereich?“

Qualifikation prüfen

→ Ist grundsätzlich Bereitschaft da, in eine Lösung zu investieren?

Beispiel: „Wenn wir euch eine passende Lösung zeigen wäre das grundsätzlich ein Thema für euch?“

Übergabe vorbereiten (Call setzen)

→ Termin für ein detailliertes Gespräch vereinbaren.

Beispiel: „Lass uns einen Termin fix machen, um tiefer reinzugehen, passt's dir eher vormittags oder nachmittags?“

Was macht ein Closer?



Und was sind die 4 Phasen eines starken Closing Calls?

Der Closer führt das Verkaufsgespräch in der Regel via Zoom oder Telefon.

*Dabei geht es nicht um Druck oder Manipulation. Sondern um echte **Beratung**, strategisches **Verständnis** und eine klare **Gesprächsführung**.*

Verbindung aufbauen

→ Freundlich und professionell starten, Vertrauen schaffen.

Beispiel: „Wie sieht euer aktueller Stand in dem Bereich aus?“

Problem verstehen

→ Herausfinden, was gerade nicht optimal läuft.

Beispiel: „Was hält euch aktuell davon ab, das Thema zu lösen?“

Lösung vorstellen

→ Klar zeigen, wie das Angebot konkret helfen kann.

Beispiel: „So könntet ihr XY effizienter lösen, ohne großen Mehraufwand.“

Entscheidung ermöglichen

→ Fragen klären, nächste Schritte besprechen.

Beispiel: „Was müsste jetzt noch passen, damit wir starten können?“

Das richtige



Mindset im Closing!

Dein Schlüssel zum Erfolg.

Erfolgreiche Closer haben nicht nur Skills, sie haben vor allem die richtige Einstellung. Hier sind die wichtigsten **Mindset-Grundlagen**, die du brauchst:

1. Du bist kein Verkäufer, du bist ein Problemlöser.

Wenn du denkst, du musst Leuten „etwas aufschwätzen“, hast du verloren.

Du hilfst Menschen dabei, endlich eine Entscheidung zu treffen, die ihnen weiterhilft.

2. Du brauchst kein Expertenwissen, sondern Klarheit & Struktur.

Du musst kein Marketing-Genie sein.

Dein Job ist es, Fragen zu stellen, zuzuhören und klar zu leiten. Weniger reden, besser closen.

3. Ablehnung ist kein Angriff, sondern Teil des Prozesses.

Nicht jeder wird Ja sagen. Das ist normal.

Jedes „Nein“ bringt dich einem „Ja“ näher, bleib sachlich, nicht emotional.

4. Verkaufsenergie = Überzeugung + Ruhe.

Die besten Closer wirken sicher, ruhig und überzeugt, nicht hektisch, nicht aufdringlich.

5. Du bist nicht abhängig vom Kunden, du bist die Chance.

Geh nicht mit der Haltung rein: „Ich hoffe, der kauft.“

Denk dir: „Dieser Mensch hat ein Problem und ich hab die Lösung.“

Fachbegriffe im Closing.



Und was sie genau bedeutet.

Lead: Eine Person, die **Interesse** an einem bestimmten Produkt oder einer Dienstleistung gezeigt hat.

Einwand: Zweifel des Kunden, zum Beispiel beim Preis, beim Vertrauen oder beim Zeitaufwand. Als Closer lernst du, professionell und verständnisvoll damit umzugehen.

Framing: Die Art, wie du das Gespräch führst und das Angebot präsentierst. Ziel ist, dass der Interessent den **echten Wert** versteht und nicht nur den Preis sieht.

Pitch: Die Vorstellung des Angebots. Nicht als klassischer Verkauf, sondern als **konkrete Lösung** für das individuelle Problem des Kunden.

Call to Action: Eine klare Handlungsaufforderung am Ende des Gesprächs. Zum Beispiel: Sollen wir das **gemeinsam starten?** oder Was hält dich aktuell noch zurück?

Buying Signal: Ein Hinweis darauf, dass der Kunde bereit ist zu kaufen. Typische Signale sind Fragen wie:
Wie funktioniert das in der **Umsetzung?**
Wie schnell kann ich starten?

Abschluss: Der Moment, in dem sich der Interessent für dein Angebot entscheidet. Der Deal ist gemacht, der **Kunde ist gewonnen.**

Die größten Fehler am Anfang!



**Und warum viele
direkt scheitern.**

*Hier sind die **3** größten Fehler:*

Sie denken, sie brauchen kein System.

Sie schauen sich zehn YouTube Videos an und wundern sich, warum niemand mit ihnen arbeiten will.

Sie glauben, sie finden schon irgendein Unternehmen.

Doch ohne Netzwerk, ohne Vertrauen, ohne echten Beweis vertraut dir niemand echte Kunden an.

Sie machen alles alleine.

Sie üben nicht mit echten Menschen, sie haben niemanden, der ihnen Feedback gibt und landen wieder im klassischen 9-to-5.

Aber genau deshalb gibt es dieses E-Book.

Damit du nicht Monate verlierst, sondern direkt in die Praxis gehst.

*Und auf der nächsten Seite erfährst du, warum viele am wichtigsten Punkt scheitern und wie du ihn mit einem einzigen **Kontakt** überspringst.*

Kein Netzwerk, kein Einstieg.



Und wie dir die richtigen Kontakte helfen können!

Ganz ehrlich:

Die meisten, die sich „Closer“ nennen, verdienen gar nichts.

Warum?

Weil sie kein Partnerunternehmen finden.

Selbst wenn sie gut sind, sie haben keine Gespräche. Keine Leads. Keine echten Anfragen.

*Und ohne die? **Kein Geld.***

Die Lösung: Ein Netzwerk, das funktioniert.

Ich bin in einem Netzwerk mit über 500 Unternehmen.

Und fast täglich kommen Anfragen wie:

„David, hast du gerade einen Closer frei?“

„Kennst du jemanden, der für uns Gespräche übernehmen kann?“

„Wir brauchen dringend jemand mit Skills, hast du Empfehlungen?“

Das heißt:

*Du konzentrierst dich auf das **Lernen & Umsetzen***

*Ich kümmere mich um den **Rest.***

Warum gerade jetzt...



der Einstieg in den digitalen Vertrieb so leicht ist.

*Und trotzdem starten die wenigsten.
Warum?*

*Weil sie **warten**.
Auf den „**richtigen Moment**“.
Auf mehr **Mut**. Auf irgendein **Zeichen**.*

*Während andere noch zögern, sichern sich die ersten
Closer bereits jeden Monat ihre Plätze bei
Online-Unternehmen*

Was sich gerade verändert:

*Die **Nachfrage nach Closern** ist extrem gestiegen
Immer mehr Coaches, Agenturen und digitale Anbieter
brauchen **Support**.*

*Immer mehr Verkäufe passieren **remote**, das ist deine
Chance.*

*Aber: Es wird nicht ewig so einfach bleiben.
Die besten Plätze sichern sich die Schnellsten.*

*Wenn du diesen **Skill** jetzt lernst, gehörst du zu denen mit
echtem Vorsprung.*

FAQ - Häufig gestellte Fragen



**Und schnelle Antworten auf
die wichtigsten Punkte.**

Brauche ich spezielle Vorerfahrungen, um als High-Ticket Closer zu starten?

Nein! Du brauchst weder Verkaufserfahrung noch Fachwissen. Lernbereitschaft und die richtige Einstellung reichen.

Muss ich selbst Werbung schalten, um Kunden zu bekommen?

Nein, das übernimmt das Partnerunternehmen. Du bekommst direkt qualifizierte Interessenten.

Wie viel kann ich realistischerweise verdienen?

Dein Verdienst hängt von deiner Leistung und Erfahrung ab. Ein realistisches monatliches Einkommen für einen guten Closer liegt im fünfstelligen Bereich.

Wie schnell kann ich starten und Erfolge sehen?

Du kannst sofort loslegen und schon nach wenigen Wochen erste Abschlüsse erzielen, wenn du dranbleibst.

Was passiert, wenn ich mal einen Deal nicht abschließe?

Kein Problem! Ablehnung gehört zum Prozess dazu. Jedes „Nein“ bringt dich dem nächsten „Ja“ näher. Wichtig ist: Dranbleiben und aus jedem Gespräch lernen.