

# Kaufsignale erkennen



Diese geben Hinweise  
auf die Abschlussbereitschaft des Kunden.

Diese Signale können sprachlich  
oder nonverbal geäußert werden.

Sobald Sie Kaufsignale erkennen, nehmen Sie den Abschluss vor.

## Direkte Kaufsignale sind z.B....

"Ja, das machen wir so"

"Mhm. Das überzeugt mich und das können wir so vereinbaren.

"Das passt in meine Planungen."

## Indirekte Kaufsignale...

Ihr Kunde fragt nach weiteren Details des Angebotes.

Ihr Kunde will Varianten des Angebotes.

Ihr Kunde fragt nach dem Zeitpunkt der Umsetzung.

Ihr Kunde macht sich selbst Notizen.

Ihr Kunde wiederholt Ihre Argumente.

Ihr Kunde verwendet Wörter wie: "mein", "mir", "unser"...

## Nonverbale Kaufsignale...

Ihr Kunde nickt Ihnen bei Ihren Aussagen öfters zu.

Ihr Kunde richtet sich mit dem Oberkörper auf und "besetzt" mit Händen und Armen den Beratungstisch.

Ihr Kunde richtet seine Augen nach oben und macht einen nachdenklichen Eindruck.

Ihr Kunde schaut Sie mit offenen Augenpupillen an.

Ihr Kunde entspannt sich und seine Stimme wird tiefer.

Erklären Sie Ihrem Kunden nochmals seinen persönlichen Mehrwert und fragen Sie ihn noch nach offenen Fragen.