— CLOSER ACADEMY

Closer-Starter-Guide

Vom Beobachter zum ersten Deal.

Closing ist ein Handwerk, kein Talent. Wer die Struktur kennt, schließt ruhiger ab als der, der nur Drücker-Sprüche kennt. Dieser Guide gibt dir das Gerüst für dein erstes Gespräch.

01 Die 5 Phasen jedes guten Closes

- [ ] Rapport: erst Mensch, dann Verkauf.
- [ ] Bedarf: mehr fragen als reden — das Problem präzise machen.
- [ ] Lösung: nur das anbieten, was zum Bedarf passt.
- [ ] Einwand: kein Kampf, sondern eine offene Frage.
- [ ] Abschluss: klar und ohne Angst nach der Entscheidung fragen.

02 Die häufigsten Einwände

- [ ] 'Zu teuer': Wert vor Preis — was kostet das Problem ungelöst?
- [ ] 'Keine Zeit': Priorität klären, nicht drängen.
- [ ] 'Muss überlegen': konkret machen, was genau noch fehlt.
- [ ] Rang = Einkommen: dein Provisionsmodell verstehst du, bevor du startest.

NÄCHSTER SCHRITT

Bereit, das in echten Gesprächen zu lernen? Bewirb dich für die Closer Academy und steig in den Deal-Flow ein.

→ **akademie.loewen-codex.com**

© Löwen Codex · Julien Marschall