



Abschlusstechniken	Sandwichmethode
indirekt	Bekräftigung der Entscheidung
warenbezogene Kontaktaufnahme	Kaufmotiv(e)
Kontrollfragen	Ja-aber-Methode
Beweggründe, die zu einem Kauf führen	
Einwandsbehandlungsmethoden	
mittlere Preislage	Bumerang-Methode
Zusammenfassung der wichtigsten Vorteile	
allgemeine Kontaktaufnahme	Rückfrage-Methode
Empfehlung mit Begründung	Anregung zur Verwendung
Sinne einbeziehen	Aussage oder Frage
kundenbezogene Kontaktaufnahme	Abschlussverstärker
Ergänzungsangebote	3 Artikel
direkt	Alternativfragen

