

# EINWANDBEHANDLUNG IM VERTRIEB

## DIE ESSENZEN – ALLE WICHTIGEN PUNKTE AUF EINEN BLICK

★ ZIEL: EINWÄNDE VERSTEHEN. VERTRAUEN STÄRKEN. ABSCHLÜSSE GEWINNEN. ★

### WAS IST EINWANDBEHANDLUNG?



Einwände sind keine Ablehnung, sondern Zeichen von Interesse. Sie geben wertvolle Einblicke in die Bedenken und Bedürfnisse deines Gegenübers.

### WARUM EINWÄNDE POSITIVE SIGNALE SIND



Wer einwendet, beschäftigt sich mit deinem Angebot. Einwände eröffnen die Chance, Vertrauen aufzubauen und Mehrwert zu beweisen.

### DIE 3 GRUNDREGELN



1. Zuhören & verstehen
2. Bestätigen & wertschätzen
3. Antwort geben & Mehrwert liefern

### ZIEL DER EINWANDBEHANDLUNG



Einwände entkräften und Bedenken in Kaufgründe verwandeln. So schaffst du Sicherheit für die Entscheidung.

## DIE HÄUFIGSTEN EINWÄNDE & WIE DU SIE MEISTERST



„Zu teuer!“



**WERT & ROI AUFZEIGEN:** Fokus auf Nutzen, Einsparungen und langfristigen Mehrwert.



„Kein Zeitpunkt!“



**DRINGLICHKEIT & KOSTEN DES ZUWARTENS:** Zeige, was das Zwarten kostet und warum jetzt der richtige Zeitpunkt ist.



„Ich brauche mehr Infos!“



**BEDÜRFNIS ERKUNDEN:** Welche Infos genau? Stelle Fragen und liefere gezielte Antworten.



„Wir sind grundsätzlich zufrieden!“



**STATUS QUO HINTERFRAGEN:** Zeige Potenziale und Verbesserungen auf, die den Unterschied machen.



„Ich muss das intern abklären!“



**UNTERSTÜTZUNG BIETEN:** Biete Materialien, Argumente und Hilfe für die interne Abstimmung an.



„Zu riskant!“



**SICHERHEIT SCHAFFEN:** Referenzen, Garantien, Fallstudien und klare Prozesse zeigen.



„Nein, danke!“



**EINWAND VERSTEHEN:** Hinterfrage freundlich, was der wahre Grund ist. Oft steckt ein behandelbarer Einwand dahinter.

## DIE 7 WIRKUNGSVOLLSTEN TECHNIKEN

- 1 **AKTIVES ZUHÖREN**  
Lass dein Gegenüber ausreden und zeige echtes Interesse.
- 2 **BESTÄTIGEN & EMPATHIE ZEIGEN**  
Nimm den Einwand ernst und zeige Verständnis.
- 3 **RÜCKFRAGEN STELLEN**  
Verstehe die wahre Ursache hinter dem Einwand.
- 4 **NUTZEN ARGUMENTIEREN**  
Verknüpfe dein Angebot mit den Zielen und Bedürfnissen deines Gegenübers.
- 5 **BEISPIELE & REFERENZEN NUTZEN**  
Zeige konkrete Erfolge und Social Proof.
- 6 **RISIKEN REDUZIEREN**  
Nimm Unsicherheiten durch Garantien, Tests oder Pilotprojekte.
- 7 **ZUSAMMENFASSEN & ZUM ABSCHLUSS FÜHREN**  
Bring auf den Punkt und führe zum nächsten Schritt.

## DER 5-SCHRITTE-PROZESS

- 1 **EINWAND ANHÖREN**  
Lass ausreden und aufmerksam zuhören.
- 2 **EINWAND BESTÄTIGEN**  
Zeige Verständnis und bestätige den Einwand.
- 3 **URSACHE VERSTEHEN**  
Stelle gezielte Fragen und verstehe die Bedenken.
- 4 **LÖSUNG & NUTZEN AUFZEIGEN**  
Beantworte den Einwand mit starkem Nutzen und passenden Argumenten.
- 5 **ZUM ABSCHLUSS FÜHREN**  
Bestätige den Mehrwert und führe zum nächsten Schritt.

## FAQ – DIE WICHTIGSTEN ANTWORTEN

- |  |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|
| <b>SOLLTE ICH EINWÄNDE ERWARTEN?</b><br>Ja! Einwände sind normal und ein Zeichen dafür, dass dein Gegenüber sich ernsthaft mit deinem Angebot beschäftigt. | <b>WAS TUN BEI HÄUFIGEN EINWÄNDEN?</b><br>Bereite dich vor, kenne dein Angebot in- und auswendig und habe starke Argumente und Beispiele parat. | <b>WIE GEHE ICH MIT EMOTIONALEN EINWÄNDEN UM?</b><br>Bleibe ruhig, zeige Empathie und lenke das Gespräch sanft auf Fakten, Nutzen und Lösungen. | <b>WANN SOLLTE ICH EINEN EINWAND LOSLASSEN?</b><br>Wenn es kein echtes Interesse gibt oder der Einwand nicht überwindbar ist. Fokussiere deine Energie auf die richtigen Chancen. | <b>WAS IST DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG?</b><br>Einstellung, Vorbereitung, Empathie und konsequente Ausrichtung auf den Nutzen deines Gegenübers. |
|--|---|---|---|---|



**MERKE DIR:**  
EINWÄNDE SIND CHANCEN. JE BESSER DU SIE MEISTERST, DESTO MEHR ABSCHLÜSSE GEWINNST DU.