

Abschlusstechnik — *Adenauer-Technik (Benjamin-Franklin-Abschluss)*

Benannt nach einem berühmten amerikanischen Denker und dem deutschen Ex-Bundeskanzler, die bei Entscheidungen wie folgt vorgehen:

- Lasse Deinen Kunden auf einem Blatt Papier einen Strich ziehen und die Plus- und Minus-Punkte bzw. Dafür-/Dagegen-Argumente des Angebots niederschreiben.
- Beteilige Dich bei den Plus-Punkten Deines Angebots durch Erwähnen der Nutzenaspekte.
- Lasse den Kunden die Minus-Punkte aber allein finden.
- Zusätzlich kannst Du den Kunden bitten, die einzelnen Punkte nach ihrer Wichtigkeit für ihn mit Werten von 1 bis 10 zu versehen. Anschließend lässt Du ihn zusammenzählen und das Ergebnis auf ihn wirken. In der Regel hat die Plus-Seite ein stärkeres Gewicht.

