

Abschluss — NOA-Technik

NOA ist die Abkürzung für ein Modell des Vorabschlusses. Verdeutliche dem Kunden weitere Chancen und Möglichkeiten, wenn er jetzt kaufen sollte...

NOA steht dabei für:

- N** = Nur?
- O** = Oder?
- A** = Auch?

Beispiel:

*"Starten wir heute **NUR** mit dem Führungskräfte-Training
ODER nehmen wir **AUCH** die Sales-Leute dazu?"*

*"Bleibt es also bei **NUR** 200€ mtl., **ODER** nehmen wir **AUCH** die
30€ ... dazu?"*

Ergänzend: FLUMMI-Technik

Kunde: "Wir haben unsere Lieferanten!"

Verkäufer: "Genau deshalb, weil Sie im Moment schon eine Lieferantenbeziehung haben, ist es für Sie doch bestimmt interessant, einmal zu vergleichen, einmal zu sehen, was Ihnen der Marktführer in diesem Segment bieten kann..."

