

Abschluss — AUA-Methode

Die **AUA-Methode** tut nicht weh – ganz im Gegenteil. Denn diese Methode wird Dich dabei unterstützen, einen vorgebrachten Einwand smart aufzugreifen und in eine erfolgreiche Argumentation zu verwandeln.

So funktioniert die **AUA-Methode**:

A = Annehmen

U = Umformulieren

A = Argumentieren

Wichtig bei dieser Methode sind die Schritte A (das Erste!) und U – denn in Deiner Argumentation bist Du als Verkäufer sicher schon bestens aufgestellt.

Das Annehmen eines Kundeneinwands funktioniert nur, wenn Du es ehrlich und authentisch formulieren kannst. Denn wenn Du es nicht tust, spürt dies Dein Gegenüber und Du nimmst dieser Technik Ihre Kraft.

Beispiel:

Kunde: Sie sind zu teuer mit Ihrem Angebot!

Verkäufer (A): Ich kann Sie gut verstehen.
Danke für Ihre Offenheit ...

Das folgende Umformulieren greift den Aspekt auf, dass wir jeden Einwand von zwei Seiten aus betrachten können und einen negativen Blick auf das Geschehen in eine positive Betrachtung ummünzen.

Verkäufer (U): Wenn ich Sie richtig verstanden habe, spielt der Preis bei der Entscheidungsfindung eine wichtige Rolle für Sie. Das ist klasse, denn wenn wir gemeinsam mein Angebot unter die Lupe nehmen, stellen wir fest, dass wir nicht zu den billigsten Anbietern zählen. Doch sicherlich zu den preiswertesten ...

Und jetzt hast Du die Brücke gebaut, um im weiteren Verlauf des Gespräches geschickt und auf das bisher wahrgenommene aufbauend zu argumentieren.

