



VERKAUFS- SKRIPT

Leitfaden

März 2023

Dein Leitfaden

1. Rapport (Lächeln 😊)

2. Liebe xy,

so schön, dass wir heute zusammenkommen und du tiefer gehen möchtest. Ich habe mich so auf unser Gespräch gefreut. 😊

Sag mal, wie bist du eigentlich ursprünglich auf mich aufmerksam geworden?

3. Rahmen (einfach ablesen):

Liebe xy,

ich möchte dir jetzt kurz den Ablauf unseres Gespräches geben, damit du weißt, was auf dich zukommt:

- Wir haben ca. 45 – 60 Minuten Zeit und wir schauen uns folgende 3 Fragen zusammen an: (nimm hier Bezug auf das Thema z. B. „in der Ehe“, „mit deinen Kids“, „in deinem Business“ ..)
- Und wenn ich dir helfen kann, dein Ziel zu erreichen, dann werde ich das natürlich sehr gerne tun und dir auch zeigen, wie du das erreichen kannst.
- Auf jeden Fall werde ich dir heute dabei helfen, dass du vollkommene Klarheit bekommst und du so für dich heute, am Ende dieses Telefonats, eine klare Entscheidung treffen wirst: wie es für dich weitergeht.

Passen diese 3 Punkte so für dich? *(hier tief in den Schmerz gehen und graben, um die größten Probleme herauszufinden)*

4. Problemanalyse

Dann lass uns doch mit der ersten und wichtigsten Frage starten:

- Was ist derzeit dein aller allergrößtes Problem, deine größte Herausforderung?
- Was genau bedeutet das für dich? / deine Familie? / dein Business?
(hier tief in den Schmerz gehen und graben, um die größten Probleme herauszufinden – dabei immer im Fragemodus bleiben: Warum, wieso, weshalb, was bedeutet das, was genau ..)
- Wiederhole dabei immer die Worte deines Gesprächspartners!
- Hier kannst du auch schon das Ziel mit einweben:
z. B. Wie würde es sich denn für dich anfühlen, wenn du auf einmal ein harmonisches Eheleben führst / endlich Zeit für dich hast / Wie fühlt sich das an, wenn du ..?

ZUSAMMENFASSUNG

Lass mich bitte noch einmal kurz zusammenfassen, was ich von dir verstanden habe:

- Du erzählst mir, dass du ..
- Wir haben erkannt, dass ..
- Wir haben gesehen ..
- Und du hast gesehen, das Allerwichtigste, wenn sich nichts verändert, dann .. *(den genannten Schmerz mit Auswirkungen nochmals für den Kunden in SEINEN Worten zusammenfassen)*

Habe ich das richtig verstanden oder kommt für dich noch etwas anderes hoch?

Wenn ja: weitere Punkte hinzufügen und nochmals zusammenfassen.

Wow, erst einmal ganz lieben Dank für dein Vertrauen und dass du so offen bist.

Danke. *(Lächeln 😊)*

Wenn nein und alles gesagt wurde, dann die Brücke schlagen zur Angebots-Unterbreitung.

5. Angebot

Ich werde dich x Monate lang an die Hand nehmen und Step-by-Step begleiten.

Du bekommst alles Notwendige und alles, was du wirklich brauchst, um (*Problem kurz nennen*) zu lösen und dein Ziel zu erreichen.

Wir haben jede Woche

Zusätzlich erhältst du ..

Und als ob das noch nicht genial genug wäre, haben wir ...

Darüber hinaus stehe ich dir gerne xxx zur Verfügung, wo du mir alle Fragen stellen kannst und du, ein nur für dich, abgestimmtes Feedback bekommst.

Erwähne die Transformationsschritte und deren Nutzen:
was hat der Kunde davon?

Das ist kein Coaching, wo du am Ende der x Wochen wieder allein dastitzt und nicht weißt, wie es weitergehen soll, sondern wir nehmen dich an die Hand und gehen den Weg mit dir gemeinsam.

Hast du jetzt hierzu noch Fragen und vor allem: wie kann ich dir jetzt weiterhelfen?

6. Investition nennen (*ablesen*)

Das reine Investment ist xxx Euro (*hier Gesamtsumme vom Programm nennen*) und für schnell entschiedene Menschen wie dich, gibt es jetzt 2 Möglichkeiten:

Entweder du nimmst die Ratenzahlung von x € oder du machst es wie die Meisten unserer Kunden und nimmst die Einmalzahlung und dann beläuft sich die Investition jetzt nur auf x €.

