

# Dein Sales-Script

Wie du Erstgespräche führst, die dir und deinen Kunden unglaublich viel Spaß machen und mit denen du mit absoluter Leichtigkeit neue Kunden gewinnst!

Du bist der Experte und kannst mit deiner Unterstützung Leben verändern - halte dir das bei jedem Gespräch vor Augen!

Wir möchten dich dabei unterstützen dir ein Coaching- Business aufzubauen, das floriert! Dafür ist es essentiell wichtig, dass du regelmäßig Interessenten in deinen Erstgesprächen begeisterst und so wundervolle Kunden gewinnst!

Um dies spielerisch umzusetzen, hältst du gerade ein extrem mächtiges Skript in deiner Hand! Mit der Struktur des Skriptes wirst du immer sicher, professionell und Mehrwert stiftend deine Gespräche führen und natürlich neue Kunden für dich

gewinnen!!!!

Das Geheimnis des Erfolgs? Anders sein als die anderen.

- Woody Allen -

# Die 10 Stufen des Verkaufs

Bevor du in dein Gespräch startest, stelle sicher, dass du in einem ruhigen Umfeld bist. Schalte dein Handy aus, mach die Klingel aus und stelle alles am PC in den Ruhemodus.

Lege dir etwas zum Schreiben zur Seite für deine Notizen und halte dir das Sales-Script bereit. Wir empfehlen dir aus unserer Erfahrung heraus deine Gespräche mit Zoom zu führen.

Lasse alle Emotionen in dir los und fokussiere dich vollständig und in voller Liebe und Zuversicht auf das Gespräch.

Erhöhe deine Energie voller Freude und bringe dich in einen Top-State. Wenn dir das schwer fällt: Lächle eine Minute!

Dann geht es schon los!

## 1. Aufwärmen

„Hey, wie schön, dass wir heute zusammen sprechen können!“

„Große Anerkennung, dass du heute den ersten Schritt machst mit unserem Gespräch Klarheit in deine Situation zu bringen!“

„Von wo rufst du denn gerade an?“

## 2. Rahmen mitgeben

„Du hast bestimmt einige Fragen mit im Gepäck. Bevor wir darauf eingehen, möchte ich dir zuerst mitgeben, was hier heute im Gespräch passiert.“

„Wunder dich bitte nicht, am Anfang werde ich dir ganz viele Fragen stellen, damit ich auch verstehe wo du gerade stehst, was dich beschäftigt und wo deine Herausforderungen liegen. Alles mit dem Ziel dir einen großen Mehrwert hier im Gespräch zu bieten. Und dir gute Impulse zu geben.“

„Wenn ich dabei merke, dass ich dir auch langfristig helfen kann und dass die Chemie passt, dann werde ich dir natürlich auch ein Angebot machen.“

„Wenn ich an irgendeiner Stelle merke es passt nicht, aus welchen Gründen auch immer, dann sage ich dir das auch ganz transparent.“

„Am Ende des Tages liegt es vollständig bei dir, ob du sagst ‚Mensch das passt!‘, ich will mit ihr zusammenarbeiten!“

„Ist das so in Ordnung für dich?“

„Super, dann lass uns loslegen!“

### 3. Analyse-Phase

„Dann erzähle mir, was dich genau dazu motiviert hat, jetzt dieses Gespräch mit mir zu suchen.“

#### PROBLEM

„Wie lange hast du das Problem schon?“

„Was meinst du mit ...?“

„Gibt es sonst noch etwas?“

#### EIGENE LÖSUNG

„Was hast du denn bisher selbst getan, um das Problem/die Herausforderung zu lösen?“

#### ZIEL

„Wo willst du in 12 Monaten sein?“ „Warum willst du xy tun?“

„Was ist dein wirklicher Traum?“ HINDERNISSE

„Ok, du bist aktuell in der Situation... Du möchtest... erreichen. Was stoppt dich denn aktuell daran, dieses Ziel alleine zu erreichen?“

#### PERFEKTE ANTWORT

Der Kunde schafft es nicht allein - er möchte es schneller schaffen - er möchte von einer Person unterstützt werden, die das bereits erreicht hat

### 4. Apell

„Du hast jetzt (schildere die aktuelle Situation des Kunden). Warum nicht einfach damit zufrieden geben?“

„Wie lange willst du das so noch weiter machen?“

„Du sagst, du möchtest es verbessern, aber wie sehr willst du das wirklich? Wie wichtig ist dir das?“

### 5. „Was wäre, wenn...“-Frage

„Was wäre, wenn ich dir genau dabei helfen kann (genanntes Ziel des Kunden) zu erreichen?“

## 6. Ja zum Angebot abholen

„Ich bin mir absolut/definitiv/100 % sicher, dass ich dich dabei unterstützen kann! Möchtest du mehr davon erfahren, wie das möglich ist?“

## 7. Angebotsphase

ANGEBOTSSATZ

„Ich bin darauf spezialisiert (dein Kunden-Avatar) dabei zu unterstützen (Ziel) zu erreichen.“

PAUSE

Warte ab, bis dein Kunde ein positives Signal gibt und nachfragt, wie er mit dir zusammen arbeiten kann.

ANGEBOT

Beschreibe Inhalt, Struktur und das Ziel in max. 2 Min.

Halte dich hier bitte extrem kurz und sei absolut klar in deinen Formulierungen!

Kein Verwässern durch zu viele Details!!

## 8. Commitment-Check

Normalerweise kommt jetzt die Frage nach dem Preis.

Wenn du unsicher bist, ob dein Klient wirklich mit dir arbeiten will, dann prüfe es!!

„Ich gebe dir gleich sehr gerne alle Details zum Preis mit. Wir wissen ja alle, dass es nie am Preis liegt, ob du den nächsten Schritt machst, sondern vor allem an deinem Willen! Wie sieht es denn damit aus? Wie sehr willst du das?“

Überzeugt dein Klient dich, dann mach weiter und nenne den Preis.

Überzeugt er dich *nicht*, spiegle es ihm und prüfe für dich, ob *du* weiter gehen willst.

## 9. Preis

### VERSION A: ANGEBOT

„Der Preis für (Name deines Programmes) für die (Zeit deines Programmes) liegt normalerweise bei (Preis). Ich freue mich aber extrem dir heute ein Angebot machen zu können! Es gibt ja keine Zufälle... Denn im Moment (nenne den Grund des Angebotes). Deshalb kosten die (Zeit) im Moment nur (Sonder-Preis).“

### PAUSE

Warte auf die erste Reaktion des Kunden!

Es kann sein, dass hier Einwände kommen: Er hat keine Zeit, kein Geld, er muss noch einmal drüber schlafen...

Diese Einwände sind immer unbewusste Schutzmechanismen des alten Ichs des Kunden, das sich gegen die Veränderung wehrt...

Nehme die Einwände auf und hinterfrage sie!!! Führe liebevoll zu der Kaufentscheidung.

### VERSION B: ENTSCHEIDUNGSFREUDE

„Der Preis für (Name deines Programmes) für die (Zeit deines Programmes) liegt normalerweise bei (Preis). Ich habe allerdings festgestellt, dass diejenigen, die sich schnell entscheiden können, die besten Ergebnisse erzielen. Ich habe den Eindruck, dass du dich schnell entscheiden kannst. Deshalb mache ich dir ein sehr spannendes Angebot. Wenn du jetzt sagst ‚Ich bin dabei!‘, dann gehe ich satte (Differenz zum Sonder- Preis) von der Investition runter und biete dir (Name deines Programmes) für (Sonder-Preis) an!“

### PAUSE

Dein Kunde fragt: „Ok, wann fangen wir an?“

## 10. Abschluss

Feiere gemeinsam mit deinem Klienten die Entscheidung!!!

Erkläre die nächsten Schritte:

- - Du versendest eine Willkommens-Mail mit deinen Kontodaten
- - Dein Kunde schickt dir einen Screen-Shot von seiner getätigten Überweisung
- - Dieser Screen-Shot ist der Startschuss für eure gemeinsame Arbeit
- - *Bei Einzel-Coachings*: Plane am besten noch im Erstgespräch die gemeinsamen Termine ab und sende deinem Kunden dann im Nachgang den Zoom-Link zu. (Aufgaben und Material kannst du immer individuell per Mail an ihn verschicken)
- - *Bei Gruppen-Coachings*: Lade deinen Kunden in die Facebook-Gruppe ein und pflege hier deine Lektionen. Den Zoom-Link für die Calls kannst du ihm per Mail zur Verfügung stellen
- - Erstelle eine Rechnung für die Unterlagen