



SKRIPTE

FÜR PROSPECTING, MEHRWERTCALL,
CLOSINGCALL



Wie du mit deinen Followern echte Verbindung aufbaust, die
zu Vertrauen und Umsatz führt





Welcome!

Ich bin Eva und freue mich, dass du hier bist. Seit 5 Jahren arbeite ich im Vertrieb und führe Salesgespräche für namhafte Coachingunternehmen. In der Fachsprache nennt man das Closerin.

Nach über **2.500 Salesgesprächen** und mehr als **2 Mio. Euro Vertriebsumsatz, die ich für andere Unternehmen geclosed habe**, nutze ich meine Expertise jetzt, um dich dabei zu unterstützen, in deiner **Selbstständigkeit** mehr und **leichter zu verkaufen**.

Denn was ich oft sehe, ist, dass es Frauen nicht an **Kompetenz** mangelt, sondern eher an **Struktur** und den **nötigen Sales Skills**.

Die Energetikerin, die Yogalehrerin, die Fitnesstrainerin, die Texterin ... alle sind unglaublich gut in dem, was sie tun. Der größte Hebel für **Wachstum** ist dann oft nicht das nächste virale Reel, sondern ganz einfach **verkaufen** zu lernen.





Denn...

Verkaufen ist ein **Handwerk**, das du lernen kannst – und lernen darfst.

Es ist der **Schlüssel** zu der Tür, auf der steht:

„Ich bin finanziell frei und gestalte mein Leben nach meinen eigenen Regeln.“

Es ist die Fähigkeit, mit der du immer Geld kreieren kannst, egal für welchen Bereich du dich entscheidest.





Deshalb

stelle ich dir meine erprobten Skripte zur Verfügung:

- **Prospecting-Skript**
- **Mehrwertcall-Skript**
- **Closing-Skript**

Damit du einen klaren **Fahrplan** hast, wie du gezielt **Interessenten** gewinnst und sie in zahlende **Kunden** verwandelst.

Diese **Skripte** geben dir die **Struktur** und **Sicherheit**, um deine **Salesgespräche** klar, souverän und erfolgreich zu führen.





Ich wünsche dir ganz viel Spaß damit und beende dieses Intro mit einem Satz von Alex Hormozi:

„You must first become consistent before you become exceptional. It never works the first time. But if you repeat successful actions long enough, successful results will follow.“

Genieß die Reise.

Denn ab heute beginnt für dich ein neues Level.

*Alles Liebe
Deine Eva*





Prospecting

Stell dir vor, Instagram ist nicht nur eine Plattform, um zu Posten...
sondern eine riesige Kontaktliste voller potenzieller Kunden.

☞ Genau darum geht es beim **Instagram Prospecting**.

💡 Was ist **Instagram Prospecting** überhaupt?

Instagram Prospecting bedeutet:

☞ Du gehst aktiv auf potenzielle Kunden zu, statt darauf zu warten, dass sie von alleine kaufen.

Das passiert z. B. über:

- DMs (Nachrichten)
- Reaktionen auf Storys
- Antworten auf Kommentare

☞ Du startest Gespräche mit Menschen, die bereits Interesse zeigen.





Einfach erklärt:

Nicht:

✗ „Ich poste und hoffe, dass jemand kauft“

Sondern:

✓ „Ich sehe, wer Interesse hat – und gehe aktiv ins Gespräch“

Warum das so extrem wirksam ist:

1. Du nutzt bestehendes Interesse

Menschen, die:

- liken
- kommentieren
- auf Storys reagieren

☞ sind keine kalten Kontakte

☞ sondern schon „warm“

➡ Das macht Verkaufen viel einfacher





2. Du überspringst den Algorithmus

Wenn du nur postest und wartest bis sich jemand bei dir meldet, bist du abhängig vom Algorithmus.

Beim Prospecting:

- ☞ gehst DU proaktiv auf die Menschen zu
- ➡ Direkter Kontakt = mehr Kontrolle

3. Vertrauen entsteht schneller

Du führst echte Gespräche und kannst in diesem Gespräch schon Mehrwert geben, um erste Vertrauenspunkte zu schaffen.





4. Du machst aus „Interessenten“ Kunden

Viele haben:

- Views
- Likes
- Nachrichten

Aber läuten nicht den nächsten Schritt ein.

⚠ **Der größte Denkfehler**

„Ich will nicht nerven“

☞ **Wahrheit:**

Wenn jemand mit dir interagiert hat, wartet er oft sogar darauf, dass du dich meldest.





Fazit

Wenn du über Instagram Kunden gewinnen willst, dann ist **Prospecting** nicht optional.

Es ist der Unterschied zwischen:

- Content Creator ❌
- und Creator/Selbstständige/Coach mit Umsatz ✅





Prospecting-Nachrichten:

Hier bekommst du erprobte Beispiele für Prospecting Nachrichten, die ich selbst nutze – und die so gut funktionieren, dass sich Menschen aktiv mit mir zu einem **Mehrwertcall** verabreden.

Denn genau das ist das Ziel von Prospecting:

Dass deine Follower nicht nur zuschauen, sondern wirklich mit dir ins Gespräch gehen wollen.

👉 **WICHTIG:** Verschicke die Nachrichten am besten als Voice – das baut viel schneller eine Verbindung auf.

➡ 1. **Wenn jmd. deine Story geliked hat**

Hey, voll schön, dass du auf meine Story reagiert hast!



Ich nutze Instagram gerne, um mich mit anderen selbstständigen Frauen zu connecten. Dabei entstehen oft schöne Kooperationen, manchmal auch richtig gute Deals – oder man erweitert einfach sein Netzwerk. Bist du offen dafür, dass wir uns in einem dazu Telefonat austauschen?



Oder:

Hey 😊 danke dir für dein Like auf meine Story zum Thema (xyz)!

Ich habe gesehen, dass du auch xyz bist.

Ich nutze Instagram hauptsächlich, um mich mit anderen xyz Frauen zu vernetzen.

Wenn du magst, schaue ich gern mal über (dein Angebot - xyz) und gebe dir aus xyz Perspektive ein paar Impulse.

Keine Sorge – du bekommst kein Angebot von mir. Das ist kein Verkaufsgespräch, sondern einfach ein Austausch mit möglichst viel Mehrwert für dich. Gib mir gerne Bescheid, wenn du Lust hast 😊

Oder, wenn jemand deine Story schaut, mit dem du vor ein paar Wochen schon mal in Kontakt warst:

Hey hey 😊 ich habe gesehen, dass du meine Story angeschaut hast.

Ich hoffe, dir geht's gut!

Unser letzter Call ist ja schon über zwei Monate her.

Wenn du magst, lass uns gern mal ein Update machen und schauen, was sich bei dir seit unserem letzten Gespräch getan hat.





Oder, wenn jemand deine Story schaut, mit dem du vor ein paar Wochen schon mal in Kontakt warst:

Hey hey 😊 ich habe gesehen, dass du meine Story angeschaut hast.

Ich hoffe, dir geht's gut!

Unser letzter Call ist ja schon über zwei Monate her.

Wenn du magst, lass uns gern mal ein Update machen und schauen, was sich bei dir seit unserem letzten Gespräch getan hat.





Wenn dir jemand eine DM schickt mit einer Frage:

Hey 😊 ich freue mich über deine Frage!

Lass uns dazu gern kurz telefonieren – mir fallen direkt ein paar gute Impulse ein, die ich dir mitgeben kann.

👉WICHTIG:

Passe dein Wording unbedingt an deine Zielgruppe an. Ziel ist es immer, ein **Telefonat** bzw. einen **Mehrwertcall** zu vereinbaren, um eine erste **Vertrauensbasis** aufzubauen und deine **Expertise** zu zeigen.





Fällt es dir schwer, die richtigen Worte für dein **Instagram-Prospecting** zu finden?

Dann wird es Zeit, das zu ändern.

Meld dich gerne ganz unkompliziert über Whatsapp bei mir und wir erarbeiten gemeinsam deine Prospectingnachrichten, die dir wirklich Antworten und Termine bringen.

👉 [\[Schreib mir auf Whatsapp.\]](#)





Der Mehrwertcall

Das Ziel von Instagram-Prospecting ist nicht einfach ein Gespräch – sondern ein Mehrwertcall, der den Unterschied macht.

Er dient dazu:

- Vertrauen zwischen dir und deinem potenziellen Kunden aufzubauen
- Deine Expertise sichtbar zu machen und dich klar zu positionieren
- Dein Selbstbewusstsein zu stärken, weil du merkst: Du kannst wirklich helfen
- Die echten Probleme deiner Zielgruppe zu verstehen – und daraus Angebote zu entwickeln, die sich auch verkaufen





Einstieg:

Hey, geht's dir gut soweit?

(erstes „Ja“ abholen) Sehr schön, freut mich!

Freut mich, dass das so gut geklappt hat mit unserem Termin heute.

Wo bist du gerade? (authentischer Smalltalk – echtes Interesse)

Agenda setzen

Ich möchte kurz einen kleinen Rahmen für unser heutiges Gespräch setzen, damit du auch weißt, was wir vorhaben. Okay?

Ja (zweites Ja abholen)

Unser heutiger Call ist ein reiner Mehrwertcall und dient dazu, dir maximal weiterzuhelfen. Du wirst von mir heute weder ein Angebot bekommen, noch ist das Ganze hier ein Verkaufsgespräch. (Einfach, um hier mal den Druck komplett aus dem Gespräch zu nehmen.)





Ich werde dir zu Beginn erst einmal ein paar Fragen stellen, um einen Gesamtüberblick zu bekommen. Dann kann ich besser nachvollziehen, wie deine aktuelle Situation ist, um dir im Anschluss auch guten Input und gutes Feedback geben zu können. Ist das okay?

Ja (drittes Ja)

Je nachdem, wo die Reise bei dir hingehen soll, kann ich dir auch unterschiedliche Dinge mitgeben. Und gleich vorneweg: Ich schreibe nebenbei ein bisschen mit, also wunder dich nicht, wenn du Tasten hörst, okay? 😊

(Das nur erwähnen, wenn du mitschreibst. Ich empfehle dir das.)





Zeitlichen Rahmen setzen:

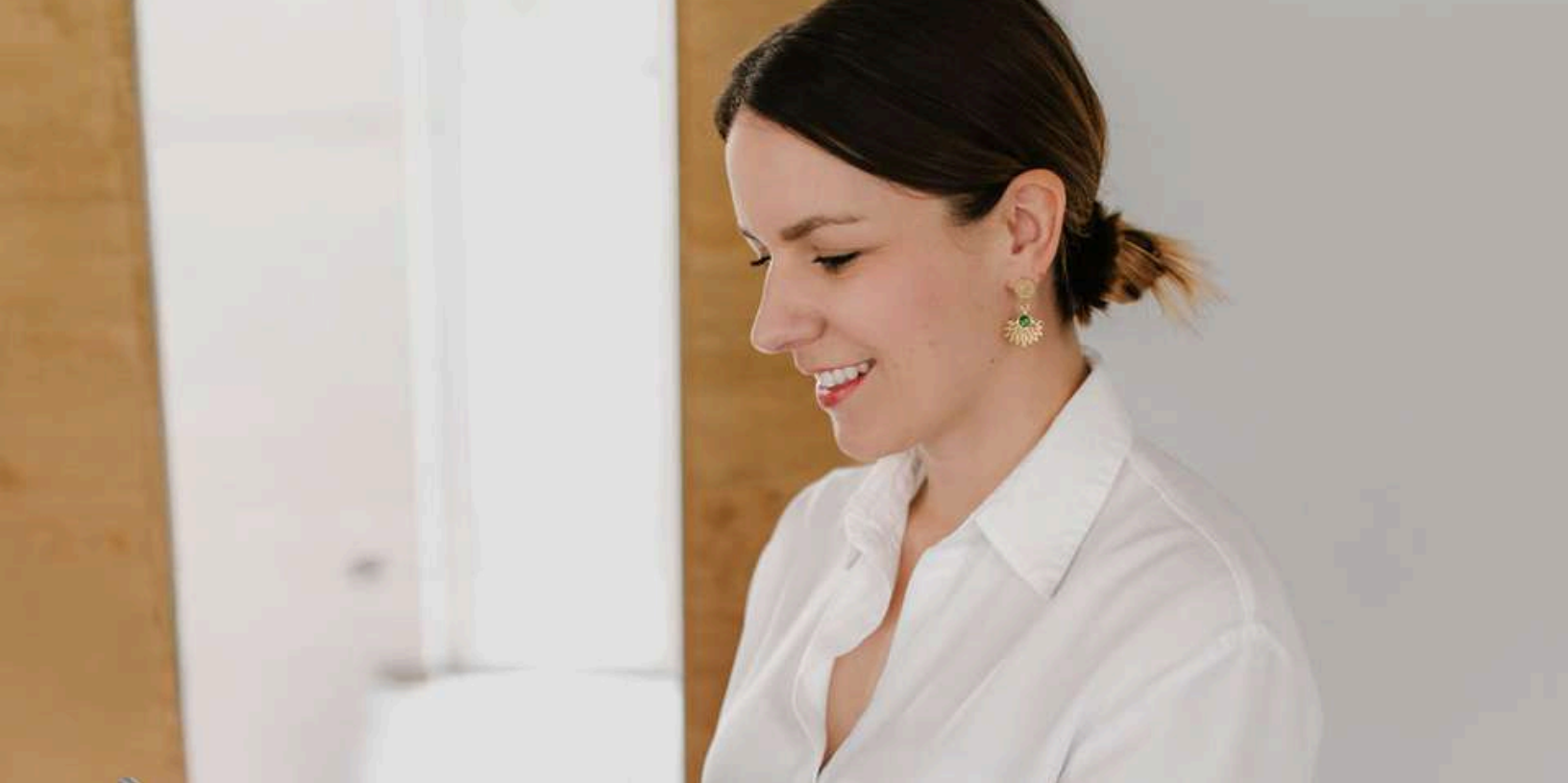
Ich habe jetzt mal so round about 45 Minuten für den heutigen Call eingeplant, damit du auch eine zeitliche Orientierung hast. Wollen wir loslegen?
Ja, gerne. (4. Ja)

Magst du dich direkt zu Beginn noch einmal kurz vorstellen? Ich habe mich selbstverständlich im Vorhinein über dich informiert – bei mir ist es jedoch so, dass ich das immer gerne vom Menschen selbst höre.

Aus diesem Grund:

Stell dich gerne noch einmal vor: Wer bist du, was machst du, welches Geschäftsmodell hast du? Erzähl! (Hier willst du schon wissen, was der Lead macht, welches Geschäftsmodell er hat und oberflächlich einschätzen, ob der Lead überhaupt in deiner Zielgruppe ist. Erste Disqualifizierungsgründe erkennst du hier im Regelfall schon.)





Ist-Situation und Engpässe

(Wenn der Lead oberflächlich passt)
Sehr gut. Schön, dass du da bist :)

Privates:

- Alter?
- Familie?
- Berufserfahrung / Wie kam sie/er zu dem Geschäft?
- Wohnort?
- Warum gibt es die Firma?

(Dazu machen wir uns Notizen im CRM;
gegebenenfalls werden diese Punkte später im
Vertriebsprozess nochmals relevant und du brauchst
diese Informationen.)



Geschäftlich:

- Wie viele Leute seid ihr denn im Team?
- Machst du das Ganze alleine oder mit jmd zusammen?
- Wie sind die Angebote aufgebaut?
- Wie hoch ist der aktuelle Umsatz?
- Wie ist der aktuelle Vertriebsprozess aufgebaut?
- Wie ist die aktuelle Leadgenerierung?
- Wie viele Kunden gewinnst du dadurch aktuell?
- Wie lange gibt es die Firma schon?

Hierzu 2 Möglichkeiten:

1. Ich meine, viele selbstständige Frauen wären super happy, wenn sie in der gleichen Situation wären, in der du dich befindest... also warum sprechen wir heute denn überhaupt? (Nur wenn er sich proaktiv über Leadmagneten eingetragen hat und die Situation des Leads nicht absolut katastrophal ist. Umgedrehte Psychologie, um das dominante Kaufmotiv herauszufinden.)

2. Wie darf ich dir heute weiterhelfen?

3. Was möchtest du gerne verändern? Was ist aktuell die größte Herausforderung im Bereich XYZ?

4. Wie lange hast du das Problem schon?

5. Was hast du schon probiert, um das Problem zu lösen?





INPUT PART

Darf ich offen mit dir sprechen? Ich bin immer ein sehr direkter Mensch...

1. Hmm, okay, dann ist es kein Wunder, dass es nicht funktioniert hat. Der Grund, warum das nicht funktioniert, ist, weil...

Mehrwert geben mit maximal vielen AHA Momenten zwischen **10 und 20 Minuten**.

Pitch: Hat dir das eben weitergeholfen?

Sehr gut. Was glaubst du... Also das waren jetzt gerade mal 30 Minuten, wo ich dir ferndiagnostisch ein paar Tipps gegeben habe... Was glaubst du, was für Auswirkungen hat das:

1. Wenn wir beide in regelmäßigen Abständen solche Meetings haben.
2. Angepasst auf deine Situation.
3. Deine aktuellen Herausforderungen?





Was glaubst du, würde das in deinem Leben/Unternehmen und in (Problem 1 aus IST-Situation einsetzen) bei dir passieren? Erzähl mal!

Wärst du offen, dass wir uns dazu explizit einen Termin ausmachen, in dem wir uns anschauen, wie eine Zusammenarbeit aussehen kann?

Alles klar! Dann würde ich vorschlagen, wir beide machen jetzt einen weiteren Termin aus, wo wir einfach mal schauen, wie das Ganze für dich aussehen müsste, damit du zu 100 % weißt, du kommst an dein Ziel, es fühlt sich gut an und es passt auch zu dir.

Das würde ich über Zoom machen und mal so eine Stunde mit 15 Minuten Puffer einplanen. Dann ist das Ganze einfach persönlicher und entspannter. Wollen wir das machen?





Finanzielle Qualifizierung:

Okay, gut – damit wir nicht aneinander vorbeireden und ich im nächsten Call mit einem 10.000 Euro Angebot um die Ecke komme und du sagst... „Hmm, ich habe gerade nur 3.000 € zur Verfügung, die ich investieren kann.“

Wie ist der finanzielle Rahmen, wo wir uns bewegen, wo du sagst: „Das fühlt sich stimmig an und das passt auch gerade zu mir und meiner wirtschaftlichen Situation? Erzähl!“

Alles klar:

Option 1: Alles klar, dann weiß ich Bescheid. Dann lass uns gerne einen Termin ausmachen.

Option 2: Ouh, okay... also basierend auf unserem Gespräch kann ich dir folgendes sagen: Ich kann mit dir gemeinsam das Problem innerhalb einer Zusammenarbeit lösen... allerdings ist das aktuell außerhalb deiner finanziellen Mittel.





Ich habe dennoch einen Vorschlag für dich:

Wenn du magst, kann ich dir (Leadmagnet von dir einsetzen) zukommen lassen. Damit hast du schon (Problem 1 aus IST-Situation einsetzen) gelöst, und wenn sich die finanziellen Möglichkeiten ändern oder ich eine andere Art der Dienstleistung anbiete, können wir gerne nochmals ins Gespräch gehen. Passt das?

Hat dir das Gespräch dennoch weitergeholfen?

- Ja. Denkst du, das könnte auch anderen Menschen/Unternehmen mit (Problemen aus IST Situation einsetzen) helfen?
- Ja. Das glaube ich auch. Hast du noch 2 Minuten Zeit?
- Ja. Super – wenn du mich auch unterstützen magst, würde ich dir kurz den Link zu (dein Bewertungsportal) zusenden. Dort würdest du mich super unterstützen mit einer kurzen Bewertung. Dauert 2 Minuten – haben wir die?





Was passiert zwischen Mehrwertcall & Closingcall?

Du hast den Lead für einen Closingcall terminiert.

Herzlichen Glückwunsch!!

Um das Vertrauensverhältnis während der Zeit zwischen Mehrwertcall und Closingcall massiv in die Höhe zu treiben, schicke gerne 1-2 vertrauensbildende Maßnahmen per Email oder Whatsapp durch.

Vertrauensbildende Maßnahmen können sein:

- Testimonials
- Fallstudien
- Podcasts, in denen du interviewt wurdest
- Artikel, die über dich geschrieben wurden
- Interviews mit Kunden, die super happy waren

→ Alles, was dich in der Wahrnehmung des Kunden als Expertin zeigt.





WICHTIG:

Achte bitte darauf, dass zwischen **Mehrwertcall** & **Closingcall** maximal **2-3 Tage** liegen, sonst kühlt der Lead ab.

Du willst gemeinsam mit mir dein Mehrwertcallskript erarbeiten, dann melde dich gerne über diesen LINK auf **Whatsapp**
Ich freue mich.





Der Closingcall

Agenda

Hi, schön, dass du da bist. (Authentischer Smalltalk, wenn es passt :))

Kurz mal zum Ablauf von unserem heutigen Call:

Wir beide haben letztes Mal ja schon gesprochen, was dich aktuell beim Thema XYZ beschäftigt und wo es hingehen soll. Heute würde ich mit dir gerne nochmal mehr in die Tiefe gehen. Das heißt, wir schauen uns nochmal detailliert an, was sind die größten Herausforderungen. Wo hakt es aktuell am meisten? Dann schauen wir uns an:

1. Kann ich dich begleiten
2. Will ich dich begleiten
3. Und vor allem das Wichtigste: Willst du, dass ich dich begleite bzw. dich unterstütze



Anschließend sprechen wir durch, was du haben willst. Mir ist auch ganz wichtig, dass du mir sagst, wie muss eine **Zusammenarbeit** aufgebaut sein, dass du dich wohl fühlst und voran kommst.

Wenn ich das liefern kann, werde ich dir ein konkretes **Angebot** machen und dann gehen wir das gemeinsam an, oder eben nicht. Das heißt, wir treffen eine klare Entscheidung am Ende des Gespräches. **Passt das für dich?**

IST-Situation:

Perfekt, dann hab ich jetzt ein paar Fragen mitgebracht. Einfach um nochmal auf deine IST Situation einzugehen.

1. Was ist aktuell, ich meine, wir haben diese Punkte im letzten Gespräch schon teilweise angeschnitten, die größte Herausforderung im Bereich XYZ? (Schmerzlevel 1)

Bzw. welche Herausforderung möchtest du mit mir in der ZA lösen? Vielleicht magst du mir das nochmal kurz und knapp in einem Satz formulieren.

2. Warum ist es dir so wichtig, XYZ zu lösen?

(umgedrehte Psychologie nutzen hier; Wichtigkeit des Problems hochstufen;) Nur wenn der PAIN noch nicht ganz herausgearbeitet ist





3. Was verändert sich dann? (Desire steigern)

4. Wie lange hast du das Problem schon? Wie lange schleppst du das schon mit dir rum? (Schmerzlevel 2)

5. Was macht das mit dir? (Schmerzlevel 2)

6. Ok, und was glaubst du, was für Auswirkungen das hat, wenn du jetzt im Prinzip genau so weitermachst wie bisher? (Schmerzlevel 3)

Ok. Dann weiß ich jetzt, wie deine aktuelle Situation aussieht... lass uns jetzt mal über das sprechen, was entstehen darf.

Wunsch-Situation: Welche konkreten Ziele möchtest du in der Zusammenarbeit mit mir innerhalb der nächsten X Monate erreichen? Erzähl!



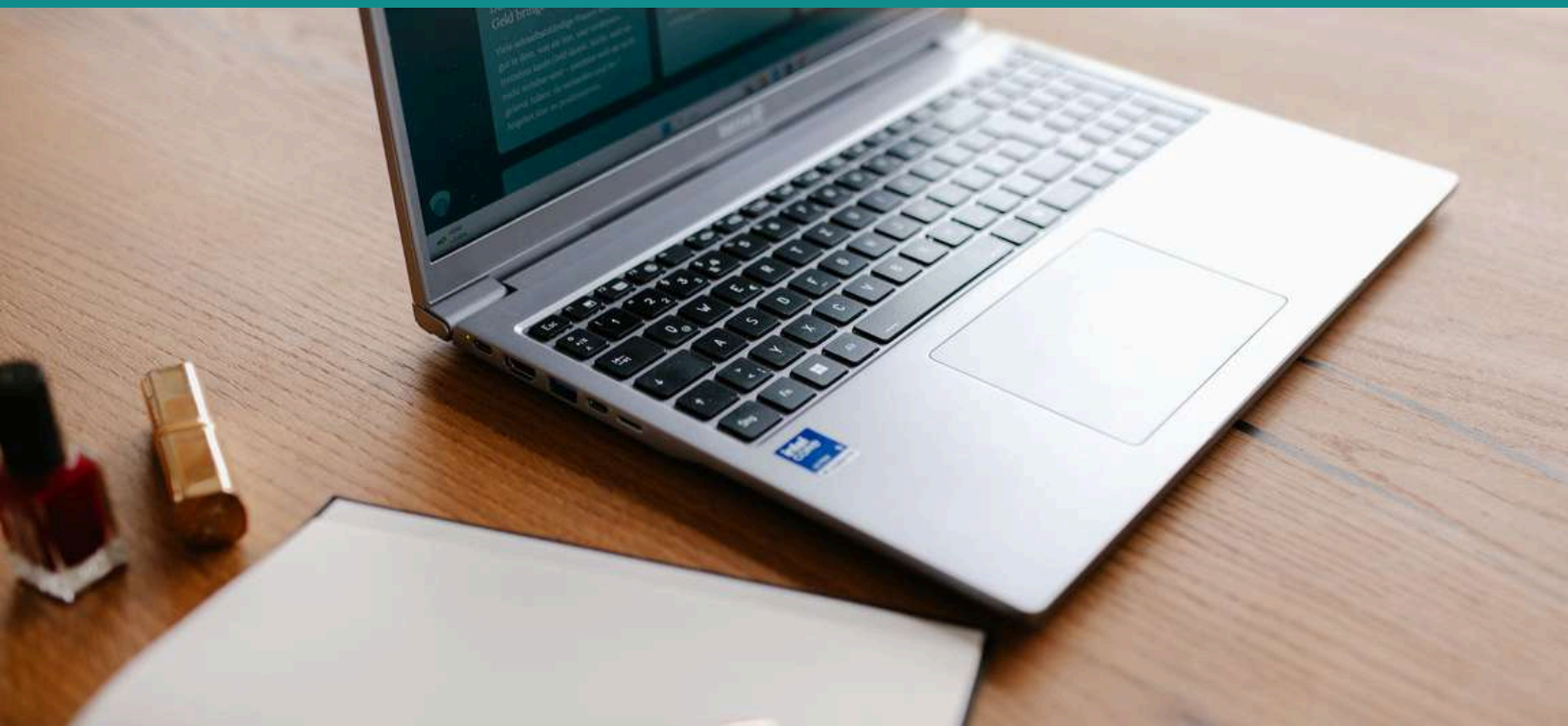


Ich werde dir jetzt noch ein paar Fragen stellen, um genauer herauszufinden, was du haben magst und wie für dich die ideale Zusammenarbeit aussieht:

Bedarfsanalyse

1. Wie muss für dich eine Zusammenarbeit zwischen uns beiden aufgebaut sein, damit du ganz genau weißt, das ist das Richtige, damit fühlst du dich gut und das wird auch wirklich funktionieren? Da erreich ich mein Ziel.
2. Was möchtest du alles in den Bereichen XYZ, damit du sicher sein kannst, dass du dein Ziel erreichst und voran kommst?
3. Was brauchst du noch, damit du weißt, dass du damit dein gesetztes Ziel auch wirklich erreichst?
4. Eine Identitätsfrage. Zu welchem Menschen oder....besser gesagt zu welcher Persönlichkeit möchtest du in den nächste Monaten werden?





Commitment jetzt abholen und herausfinden, ob wir alle Punkte haben für die maßgeschneiderte Lösung:

1. Gibt es abgesehen von den Punkten noch irgendetwas, wo du sagst: „hmm... das fehlt, damit ich mein Ziel erreichen kann!“ Gibt's da noch etwas?

2. Gut... dann nehmen wir mal an, du bekommst genau das und es läuft genauso ab, bist du dann davon überzeugt, dass wir gemeinsam dein gesetztes Ziel erreichen?

Ok, sehr schön, dann lass uns loslegen :)





Produktpräsentation:

Also: Mir ist es sehr wichtig, immer intensiv mit meinen Kundinnen zusammenarbeiten zu können. Das heißt, Individualität und Erreichbarkeit stehen bei mir immer an erster Stelle. Deswegen arbeiten wir 1:1 und du kannst mich jederzeit erreichen.

Das 1:1 geht 6 Monate lang, 2 mal pro Woche Meetings. Inhalt dieser Meetings, telefonisch oder per Zoom ist: In diesem Meetings schauen wir uns dann auf wöchentlicher Basis X mal an:

1. Was läuft gut?
2. Was läuft schlecht?
3. Was sind die nächsten Schritte bis zum nächsten Termin?

Keine endlosen Zoomcalls mit 20 Leuten, sondern nur du und ich mit Fokus auf dein Vorankommen.





“In diesen Meetings können wir auch konkret Dinge ausarbeiten wie beispielsweise (alles aus Bedarfsanalyse hier einsetzen was geht).”

Zusätzlich zu den wöchentlichen Meetings hast du auch meine Handynummer. Unter dieser Nummer kannst du jeder Zeit bei Notfällen einfach durchrufen. Das heißt: wenn es außerhalb der Meetings etwas gibt, wo du sagst hier brauchst du Rat - nimm den Hörer in die Hand und ruf durch. Sollte ich in einem Meeting sein, so wie jetzt gerade rufe ich nach dem Meeting durch. Ich habe hierzu immer einen Puffer zwischen meinen Calls. :)

Whatsapp Sprachnachricht geht auch immer. Bitte hier möglichst viele Infos in möglichst kurzer Zeit. Maximal 30 Sekunden.





(Hast du noch Fragen zur Zusammenarbeit?)

Alternative: "Gibt es bei irgendeinem Punkt noch Unklarheiten?"

"Wie klingt das erst mal für dich? Was spricht dich hier am meisten an?"

Commitment:

"Sehr schön. Glaubst du, dass wir mit dem Fahrplan dein gesetztes Ziel erreichen?/vorankommen?"





(Vorname des Gegenübers), bevor wir über die Investition sprechen...es gibt zwei Möglichkeiten, wie das Gespräch hier ausgehen kann:

Möglichkeit A: Du sagst "Hey XYZ, das schaut cool aus. Das passt zu mir und wir gehen das gemeinsam an." Dann sage ich "hey, herzlichen Glückwunsch - lass uns einen OnboardingTermin vereinbaren und uns das gemeinsam angehen." Das ist die Möglichkeit A.

Oder Möglichkeit B: Du sagst, "XYZ, ich fühle mich nicht wohl, ich möchte das Ganze nicht angehen. Das respektiere ich und sage dann danke für deine Zeit." Passt das soweit, dass wir bei einer dieser beiden Möglichkeiten bleiben und nicht den Arzt, die Zahnfee oder sonst wen fragen ob wir das gemeinsam angehen?





Danach Preispitch - völlig trocken: Dann kommen wir zum letzten Punkt.

Das Inventent für die x Monate liegt bei xxxxx € Einmalzahlung, oder xxxx € auf Rate - geht das bei dir?

Einwände:

Abgesehen vom Geld gibts sonst noch etwas, das im Weg steht?

Oder:

Gibt es abgesehen vom Thema Geld noch etwas, wo du noch mehr Klarheit möchtest oder was Unklarheit bei dir verursacht?

Sonst noch was? (Falls hier etwas kommt, dann diese Einwände entkräften. Immer dran denken: Wenn hier Einwände kommen, dann hat der Kunde noch nicht genug Vertrauen in dich, dein Produkt, sich selbst oder dein Unternehmen. Geh hier nichts ins Überzeugen, sondern versuche herauszufinden, wo er/sie noch mehr Klarheit und Sicherheit braucht.)





Wenn du die Einwände entkräftet hast und hier nichts mehr kommt, dann folgende Frage stellen:

“Dann gehts ja jetzt nicht mehr drum, ob wir das machen, sondern nur wie wir das finanziell hinbekommen, oder?”

“Dann sag gerne, welche finanziellen Möglichkeiten hast du?

Was hast du für ein Einkommen, Rücklagen, Reserven etc.?

Möglichkeit für Anzahlung und kl. mtl. Pauschale.”
(Finde hier einen Weg, der für euch bei ok ist)

“Ok, dann erklär ich dir gerne, wie es jetzt weitergeht. Du darfst mir gerne deine Adresse sagen, dann pack ich die auf die Rechnung und schick sie dir durch. Dann vereinbaren wir einen Onboardingtermin, wo wir die ersten Schritte besprechen und dann darfst du mir bis zum Onboardingtermin die erste Rate überweisen und dann gerne im 4 Wochen Turnus. Passt das für dich?”





OPTIMIERE DEINE VERKAUFGSGESPRÄCHE!

Nutze die Chance auf ein intensives, individuelles Coaching mit mir, um deine Vertriebsstrategie gezielt zu verbessern und mit deinem Business konstante Umsätze zu erschaffen. Klicke auf Skriptcheck und schreib mir auf Whatsapp.



Skriptcheck

- Entwicklung von maßgeschneiderten Prospecting Nachrichten für deine Zielgruppe
- Strukturierung eines Mehrwertcall Call Skripts, um potenzielle Kunden optimal zu analysieren
- Erstellung eines präzisen Closing Skripts, das dir eine klare Struktur für konstante Umsätze bringt





Nachhaltige Optimierung

Zwei Wochen später folgt ein weiterer 1:1 Coaching-Call, um deine Skripte gemeinsam zu verfeinern und an deine ersten Erfahrungen anzupassen.

Ergebnis: Ein bewährtes Skript-Set, das dir mehr Sicherheit und Erfolg in Verkaufsgesprächen gibt.

Sichere dir jetzt dein individuelles **1:1 Coaching** und bring endlich Konstanz und echte Ergebnisse in deine Selbstständigkeit.

