



Verkaufsclub
Handout

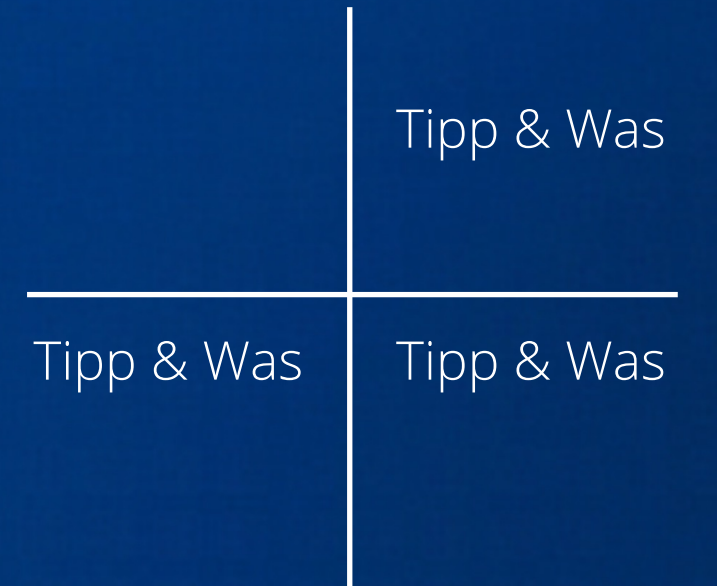
Bonuslektion Direktmarketing

WICHTIG

Immer über die Person!
Nie über die Produkte!

Akquise
Partner

1. Neugier wecken - Sog
2. positives Merkmal
3. (offene) Frage
4. Einladung - Alternative



1. Neugier wecken - Sog

Bist du offen für ...

2. positives Merkmal

Bei dir ist mir ... aufgefallen.

3. (offene) Frage

Was muss passieren, dass Du ...

4. Einladung - Alternative

Damit Du ... , passt dir besser ...

1. Neugier wecken - Sog

Portmonee gefunden / Lotto

2. positives Merkmal

Bei dir ist mir ... aufgefallen.

3. (offene) Frage

Wenn Du ... erreichen, wie viel Zeit

4. Einladung - Alternative

Damit Du ... , passt dir besser ...

Tipp & Was

Tipp & Was
Portmonee

Tipp & Was
Portmonee

1. Neugier wecken - Sog

Was sagst du zu Preissteigerungen

2. positives Merkmal

Mich auch :- (dann habe ich

3. (offene) Frage

Was muss passieren, dass Du ...

4. Einladung - Alternative

Damit Du ... , passt dir besser ...

Preissteigerung

Tipp & Was

Tipp & Was
Portmonee

Preissteigerung

Tipp & Was
Portmonee

Was ist ein Einwand?

Chance zum Verkauf

3 x H

Höfliche Hartnäckigkeit hilft.

drei A

Abholen

Argument

Alternative Frage / Aufforderung

Einwand: Ich kann nicht verkaufen.

Abholen

Ah, du meinst, dass du noch niemals etwas verkauft hast. Richtig?

Konntest du denn bevor du in der Fahrschule warst Auto fahren? Schule warst gut schreiben?

Argument

Genau wie in der Schule hat ein System entwickelt, in dem du alles nach und nach lernst und dir so ein Nebeneinkommen von ca. 1.000,- € aufbauen kannst.

Alternative/
Aufforderung

Damit du erfährst, wie das funktioniert, lass uns ein Event besuchen!
Passt es dir besser ... oder ...?

Einwand: Ich habe das noch nie gemacht.

Abholen Schön, dass du das gleich so offen ansprichst.

Argument Mal angenommen, du hättest es schon einmal gemacht und auch noch Spaß dabei gehabt, würde dich dann etwas zurückhalten? Dann lass uns ganz einfach schauen, dass du alle Infos von erhältst und entscheiden kannst, wie du es nutzen möchtest.

Alternative/
Aufforderung

Passt es dir besser ... oder ...?

Einwand: Verkaufen ist nix für mich.

Abholen

Genau, das habe auch gedacht.
Ich habe gedacht ... (nicken)

Argument

Und dann habe ich Infos erhalten,
wie alles genau funktioniert.
Ich habe tolle Menschen um mich,
die immer für mich da sind.
Ich gehe einen Weg, den schon viele
andere bei uns gegangen sind.

Alternative/
Aufforderung

Damit du erfährst, wie das funktioniert,
und du 1.000,- € monatlich mehr im
Portmonee hast, lass uns ein Event
besuchen! Passt es dir besser ... oder ...?

Einwand: Verkaufen ist nix für mich.

Abholen

Schön, dass du das gleich so offen ansprichst.

Ich habe das Gefühl, dass da ein bissl ...

hintersteckt. Stimmt das?

Das war bei mir genau so.

Argument

Was mir geholfen hat war, dass ich

tolle Menschen um mich hatte,

die immer für mich da waren.

Du kannst dir sicher sein, dass auch ich ...

Alternative/
Aufforderung

Damit du erfährst, wie das funktioniert,

und du 1.000,- € monatlich mehr im

Portmonee hast, lass uns ein Event besuchen! Passt es dir besser ... oder ...?

Einwand: Verkaufen ist nix für mich.

Abholen

Das ist ja witzig.

Genau das sagte auch ... zu mir.

Argument

... hat das auch von sich geglaubt, war neugierig und hat sich nicht von dem Unbekannten abschrecken lassen. Sie hat stets Hilfe erhalten und verdient heute ...,- € monatlich. So wie Du ...

Alternative/
Aufforderung

Damit du erfährst, wie das funktioniert, und du 1.000,- € monatlich mehr im Portmonee hast, lass uns ein Event besuchen! Passt es dir besser ... oder ...?

Einwand: proWIN ist ein Schneeballsystem.

Abholen

Na klar und eines, welches sogar noch im Sommer funktioniert.

Spaß beiseite. Was heißt denn für dich Schneeballsystem?

Argument

.... hat für seine Tätigkeit gerade wieder eine Auszeichnung erhalten und arbeitet eng mit der Industrie- und Handelskammer zusammen.

Alternative/
Aufforderung

Damit du erfährst, wie das funktioniert, und du 1.000,- € monatlich mehr im Portmonee hast, lass uns ein Event besuchen! Passt es dir besser ... oder ...?

Einwand: Ich habe keine Zeit.

Abholen

Gerade, weil du keine Zeit hast,
spreche ich dich an.

Argument

Das ging mir früher genau so.
Nun habe ich kennengelernt und
kann mir meine Zeit heute frei einteilen.
Ich bin z.B. für meine Kinder da,
wenn sie mich brauchen.

Alternative/
Aufforderung

Damit du erfährst, wie das funktioniert,
und du 1.000,- € monatlich mehr im
Portmonee hast, lass uns ein Event
besuchen! Passt es dir besser ... oder ...?



/gereonjoern



/potenzialwecker



/potenzialwecker



<https://t.me/potenzialwecker>

