

Bekannt aus:



**Viktor Kronhardt**  
Verkaufs- und Verhandlungsexperte

# Sofort Erfolg am Telefon

- ✓ ***Mehr Termine!***
- ✓ ***Mehr Neukunden!***
- ✓ ***Mehr Aufträge!***
- ✓ ***Mehr Umsatz!***



***„Meine besten praxiserprobten  
Kontaktgespräche & Einwandbehandlungen!“***

**„Ein und dieselbe Frau!...  
Aber sei mal ehrlich, ...bei welcher  
würdest du eher kaufen?“**



Genau so entscheiden auch deine Kunden, über **dich**, dein Angebot, dein Produkt oder deine Dienstleistung!

Das richtige Marketing auch am Telefon (**dein Auftritt und deine Botschaft**) entscheidet über Erfolg oder Versagen im Geschäftsleben.

**"BusinessCompass** bietet Unternehmern und Selbständigen, leicht umsetzbare Erfolgsstrategien für sofort mehr Umsatz und Gewinn in jeder Wirtschaftslage!"

## **Inhaltsverzeichnis**

<b>1. <u>Vorwort</u></b> .....	<b>S. 3</b>
<b>2. <u>Eröffnung Kontaktgespräch</u></b> .....	<b>S. 4</b>
<b>3. <u>Wenn der Interessent bzw. Kunde fragt</u></b>	
• <i>Worum geht es da genau?</i> .....	<b>S. 5</b>
• <i>Bringt mir das etwas / was habe ich davon?</i> .....	<b>S. 5</b>
<b>4. <u>Einwandbehandlung</u></b>	
• <b>1. <i>Ich habe kein Interesse bzw. Bedarf</i></b> .....	<b>S. 6</b>
• <b>2. <i>Ich habe keine Zeit</i></b> .....	<b>S. 7</b>
• <b>3. <i>Sie wollen mir doch nur etwas verkaufen</i></b> .....	<b>S. 7</b>
• <b>4. <i>Ich habe schlechte Erfahrungen gemacht</i></b> .....	<b>S. 8</b>
• <b>5. <i>Ich habe kein Geld</i></b> .....	<b>S. 9</b>
• <b>6. <i>Ich habe dafür schon jemanden</i></b> .....	<b>S. 9</b>
• <b>7. <i>Da rufen so viele an</i></b> .....	<b>S. 10</b>
• <b>8. <i>Schicken Sie mir erst mal Unterlagen</i></b> .....	<b>S. 10</b>
• <b>9. <i>Ich habe schon alles</i></b> .....	<b>S. 10</b>
<b>5. <u>Wenn immer noch NEIN bzw. kein Termin</u></b>	
• <i>Ergründungsfragen</i> .....	<b>S. 11</b>
• <i>Fragen Direkt zum Ziel</i> .....	<b>S. 11</b>
<b>6. <u>Telefonskripte</u></b>	
• <i>Telefonskript 1</i> .....	<b>S. 12</b>
• <i>Telefonskript 2</i> .....	<b>S. 13</b>
<b>7. <u>Die №1 Fähigkeit erfolgreicher Unternehmer</u></b> .....	<b>S. 14</b>

Ein Hinweis vorab: Aus Gründen der besser en Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für beiderlei Geschlecht.

Haftungsausschluss: Wir geben keine Garantien mit diesem kostenlosen Handbuch. Beachte bitte, dass alle deine Ergebnisse zu dem was in diesem Handbuch gelehrt wird, auf deinen eigenen Bemühungen und Engagement basieren. Alle Informationen in diesem Handbuch basieren auf bewehrten Methoden und dienen nur zu Weiterbildungszwecken.

## Vorwort

Willst du auch leichter mehr Termine, Neukunden und so schneller mehr Geld verdienen?

Dann hast du einen der wertvollsten Bausteine dazu in deinen Händen. Erfolgreiches und effektives Telefon-Marketing gehört für dich als Selbständiger und Unternehmer zu den wichtigsten Aufgaben und Fähigkeiten.

Die hier vorgestellten Kontaktgespräche und Einwandbehandlungen sind einfach umzusetzen und können dir einen Lebensstil ermöglichen, von dem andere nur träumen.

Schlechtes oder gutes Telefon-Marketing kann den Unterschied machen zwischen Frust und Erfolg!

Die Kontaktgespräche und Einwandbehandlungen in diesem Handbuch sind universell und für jede Branche erfolgreich einsetzbar, ich selbst habe sie in den letzten 19 Jahren als Vorlage in 7 Branchen erfolgreich eingesetzt. Für dieses Handbuch wurde als Beispiel die "Finanzbranche" gewählt.

Mein Tipp: Setze die vorgestellten Vorlagen und Strategien, wie in diesem Handbuch beschrieben Schritt für Schritt um und wandle diese einfach für dein Business bzw. deine Branche um.

Mein Versprechen: Wenn du die vorgestellten Konzepte und Strategien systematisch für dein Business umsetzt, wirst du sehr schnell den Unterschied feststellen und zwar an deinen gestiegenen Umsätzen und Gewinnen!

Im heutigen Informationszeitalter, sind die Unternehmer vorne, die als erste über erfolgsentscheidende Informationen verfügen und der Rest, der läuft einfach nur hinterher mit der lähmenden Angst den Anschluss zu verlieren oder ganz vom Markt gefegt zu werden!

**P.S.: Chancen zu erkennen und zu nutzen ist eine entscheidende Fähigkeit für deinen Erfolg!!!**

Auf deinen Erfolg!



**Viktor Kronhardt**

*Viktor Kronhardt*

## >>> Eröffnung Kontaktgespräch <<<

### Interessant geht ran:

Dein Name, guten Tag, spreche ich mit **Herr/Frau Interessent** persönlich?

**Herr/Frau Interessent**, mein Name ist \_\_\_\_\_ von der Firma: \_\_\_\_\_  
in Stadt: \_\_\_\_\_ und wir kennen uns noch nicht persönlich.

### Interesse wecken:

**Herr/Frau Interessent**, dass wir heute miteinander telefonieren, hat einen besonderen Grund. Vor ein paar Tagen saß ich mit Ihrem Arbeitskollegen, **Herrn Empfehlungsgeber**, zusammen. Ich soll auch einen herzlichen Gruß von Ihm ausrichten.

(>>> *Dank abwarten!*)

**Herr Empfehlungsgeber** hat bei unserem gemeinsamen Gespräch große finanzielle Vorteile erzielt und mich aus diesem Grund an Sie weiterempfohlen.

**Herr Empfehlungsgeber** sagte mir, dass auch Sie, **Herr/Frau Interessent**, für finanzielle Vorteile grundsätzlich ein offenes Ohr haben! Ist das richtig?

### Terminvereinbarung:

Damit Sie dies unverbindlich prüfen können, wann passt es Ihnen besser, dass wir uns einmal treffen, eher vormittags oder eher nachmittags? Lieber Anfang oder lieber Ende der Woche?“

---

### Alternative: Empfehlungsgeber für sich sprechen lassen!

**Herr Empfehlungsgeber** sagte mir, dass Sie jemand sind, der offen ist für Möglichkeiten wie man mit einer guten Strategie bis zu **XXX€** im Monat an Steuern einsparen kann und darüber hinaus seine Staatlichen Prämien voll ausschöpft. Ist das richtig?

---

### Zusammenfassung und Nachmotivation:

„Ausgezeichnet, **Herr/Frau Interessent**, dann halten wir gemeinsam fest: am kommenden Montag, den xx.xx.2017, um 16:00 Uhr bei Ihnen zu Hause, Musterstrasse 1, in Musterort.“

„**Herr/Frau Interessent**, dieser Termin wird sich in barer Münze für Sie auszahlen!“  
oder...

„Nach unserem Kennenlernen werden Sie sagen, gut, dass ich mir die Zeit genommen habe!“

## >>> Wenn der Interessent bzw. Kunde fragt <<<

### Worum geht es da genau?

Es geht um Ihre (z.B.) Versicherungen, die Sie bereits haben. In diesem Zusammenhang gibt es in der neuen veränderten Marktsituation neue Möglichkeiten, wie Sie **enorm** Prämien und Steuern einsparen können und dadurch noch bessere Leistungen haben.

Vielleicht denken Sie jetzt, das ist bei mir nicht möglich, jedoch in neun von zehn Fällen werden die großen Möglichkeiten bei weitem noch nicht ausgenutzt. Wir haben eine spezielle Analyse entwickelt, damit können Sie das unverbindlich überprüfen. Damit Sie das können, haben Sie und ihre Frau grundsätzlich auch die Möglichkeit tagsüber einen Termin auszumachen?

Oder...

Es geht um die Erstellung einer Analyse die bereits über **XXX Menschen** erfolgreich für ihren Vermögensaufbau nutzen.

Mit Hilfe dieser Analyse wird zunächst einmal Ihre finanzielle Lage komplett erfasst und auf der Grundlage dieser Daten werden wir versuchen Ihre Wünsche und Ziele mit Ihren finanziellen Möglichkeiten so schnell es geht zu verwirklichen. Und finanzielle Wünsche, **Herr Kunde** haben Sie doch sicherlich auch! Ist das richtig?

Oder...

Es geht um die Erstellung einer Analyse die bereits über **XXX Menschen** erfolgreich für ihren Vermögensaufbau nutzen.

Mit Hilfe dieser Analyse wird zunächst einmal Ihre finanzielle Lage komplett erfasst und auf der Grundlage dieser Daten werden wir versuchen Ihre Wünsche und Ziele unter Einbeziehung staatlicher Prämien und zusätzlichen steuerlichen Vorteilen so schnell es geht zu verwirklichen. Und finanzielle Wünsche, **Herr Kunde** haben Sie sicherlich auch! Ist das richtig?

---

### Bringt mir das etwas / was habe ich davon?

Sehen Sie, **Herr Kunde**, dann freue ich mich, dass **Herr Empfehlungsgeber** auch an Sie gedacht hat, denn ich kann Ihnen ebenfalls einige Tipps geben, die Ihnen **viel Geld** einbringen! Aus Erfahrung wissen wir, dass unsere Kunden im Durchschnitt **XXX €** durch unsere Beratung verdienen, oft sogar mehrere 1000€! Das ist natürlich von der persönlichen Situation eines jeden abhängig! **Herr Kunde**, **XXX €** haben oder nicht haben, das ist doch auch für Sie ein Gespräch wert! Würden Sie mir da zustimmen **Herr Kunde**?

Auf welchen genauen Betrag Sie Anspruch haben, Herr Kunde, dass finden wir mit Hilfe der ANALYSE heraus. Nach einer sorgfältigen und detaillierten Auswertung erhalten Sie bei einem zweiten Termin ein Gesamtkonzept von mir und entscheiden dann natürlich selbst, inwieweit Sie meinen Vorschlag umsetzen. Um diese Bestandsaufnahme mit Ihnen durchzugehen, benötigen wir etwa eine 3/4 bis 1 Stunde, je nachdem wie viele Fragen Sie haben. Ist das soweit in Ihrem Sinne, **Herr Kunde**?

## >>> Einwandbehandlung <<<

**V:** Steht für Verkäufer bzw. Berater.      **K:** Steht für Kunde bzw. Interessent.

### **1. Ich habe kein Interesse bzw. Bedarf.**

**V:** Mhmm, Sie sagen also Sie haben kein Interesse/Bedarf. Ist das richtig?

**K:** *Ja, ich habe kein Interesse.*

**V:** Gibt es außerdem noch etwas, was Sie zögern lässt einen Termin mit mir zu vereinbaren?

**K:** *Ich habe wirklich kein Interesse/Bedarf.*

**V:** Herr Kunde, angenommen, nur mal angenommen, Sie hätten durch den Termin mit mir jährlich bis zu XXX € mehr für Urlaub, Hobbys und Ihre Haushaltskasse zur Verfügung. Würden Sie dann gerne von dieser Möglichkeit profitieren wollen?

**K:** *JA.*

**V:** Terminvereinbarung: Wann passt es Ihnen besser....?

### **Oder: JA – Fragen nach Grundbedürfnissen**

**V:** Sie haben doch ein Einfamilienhaus?

**K:** *JA*

**V:** Ich nehme an, als Hausbesitzer haben Sie auch Hypotheken?

**K:** *JA*

**V:** Und wenn Sie Hypotheken haben dann zahlen Sie die ab, und wenn Sie sie nicht abbezahlen tun Sie dies wegen der Steuern. Ist das auch richtig?

**K:** *JA*

**V:** Da kann ich Ihnen etwas Interessantes zeigen. Sind Sie grundsätzlich daran interessiert das der Staat Ihnen etwas zur Hausfinanzierung zahlt, so dass das Haus schneller Ihnen gehört und nicht der Bank. Ich meine sind Sie grundsätzlich daran Interessiert?

**K:** *JA*

**V:** Terminvereinbarung: Wann passt es Ihnen besser....?

## **2. Ich habe keine Zeit.**

*(Gibt es außerdem noch etwas, was Sie zögern lässt einen Termin mit mir zu vereinbaren?)*

**V: Mhmm, Glauben Sie mir nicht, dass Sie das Potential für enorme Prämien und Steuerersparnisse haben?**

*K: Richtig, das glaube ich nicht.*

**V: Haben Sie auch schon etwas für unmöglich gehalten und dann mussten Sie feststellen, dass es doch möglich ist?**

*K: JA.*

**V: Dann schauen Sie es sich an, Sie werden mit größter Wahrscheinlichkeit erstaunt sein. Passt Ihnen der ... oder der ... besser?**

### **Oder...**

*(Gibt es außerdem noch etwas, was Sie zögern lässt einen Termin mit mir zu vereinbaren?)*

**V: Gerade aus diesem Grund sollten wir uns treffen, weil ich Ihnen eine Lösung zeigen kann, wie Sie zukünftig mehr Zeit für Sich und Ihre Familie haben und darüber hinaus von allen finanziellen Vorteilen profitieren.**

**V: Danach direkt zum Terminvorschlag bzw. Terminvereinbarung: Wann passt es Ihnen besser....?**

## **3. Sie wollen mir doch nur etwas verkaufen.**

*(Gibt es außerdem noch etwas, was Sie zögern lässt einen Termin mit mir zu vereinbaren?)*

**V: Darf ich Ihnen etwas verkaufen, wenn Sie dadurch große Vorteile haben?**

*K: Ja.*

**V: Dann mache ich gerne etwas mit Ihnen ab, wie passt Ihnen der ... oder der... ?**

*K: Nein.*

**V: Warum nicht?**

*K: Ich bin zufrieden mit dem was ich habe.*

**V: Kann man etwas, mit dem man zufrieden ist, noch verbessern?**

*K: Vielleicht.*

**V: Damit Sie das unverbindlich prüfen können, wann passt es Ihnen besser... ?**

#### **4. Ich habe schlechte Erfahrungen gemacht.**

**V:** Mhmm, für Sie ist es wichtig das Sie gute Erfahrungen machen. Ist das richtig?

*K: Ja das ist für mich sehr wichtig.*

**V:** Angenommen, ich kann Ihnen erläutern und zeigen, dass sie mit meiner Hilfe bessere Erfahrungen machen können. Würden Sie dann einen Termin mit mir machen?

*K: JA.*

**V:** Gut, dann machen wir etwas aus damit Sie dies prüfen können.

**V:** Terminvereinbarung: Wann passt es Ihnen besser....?

#### **Oder...**

**V:** Herr Kunde, befürchten Sie das Sie wieder schlechte Erfahrungen machen könnten? Ist es das wovor Sie Angst haben? Und ist es das was Sie abhält mit mir einen Termin zu vereinbaren?

*K: Ja, davor habe ich Angst.*

**V:** Herr Kunde, es interessiert mich, gibt es außer der Angst vor schlechten Erfahrungen sonst noch Etwas was Sie zögern lässt mit mir einen Termin zu vereinbaren?

*K: Nein es ist nur das.*

**V:** Mhmm, das heißt also, wenn ich Ihnen zeigen kann das unsere Beratungsqualität über dem Branchendurchschnitt liegt und Sie keine Angst vor schlechten Erfahrungen haben müssen. Wenn ich Ihnen das zeigen kann und Sie sich selbst davon überzeugen können und Sie das auch glauben. Würden Sie dann einem gemeinsamen Termin zustimmen, bei dem Sie das unverbindlich prüfen können.

*K: JA.*

**V:** Terminvereinbarung: Wann passt es Ihnen besser....?

## **5. Ich habe kein Geld.**

*(Gibt es außerdem noch etwas, was Sie zögern lässt einen Termin mit mir zu vereinbaren?)*

**V: Mhmm, das stört Sie?**

*K: Das ist schon etwas Unangenehm.*

**V: Indem Fall sind Sie schon offen für Einsparungsmöglichkeiten und Möglichkeiten wie Sie zukünftig mehr Geld haben?**

*K: JA.*

**V: Damit wir das besprechen können, wann passt es Ihnen besser das Sie Ihre Möglichkeiten unverbindlich prüfen können... ?**

### **Oder...**

*(Gibt es außerdem noch etwas, was Sie zögern lässt einen Termin mit mir zu vereinbaren?)*

**VB: Mhmm, das stört Sie?**

*K: Das ist schon etwas Unangenehm.*

**VB: Herr Kunde, angenommen, nur mal angenommen, Sie hätten durch den Termin mit mir in Zukunft mehr Geld (oder XXX € mehr) im Portemonnaies. Würden Sie dann gerne von dieser Möglichkeit profitieren?**

*K: JA.*

**VB: Damit Sie das unverbindlich prüfen können, wann passt es Ihnen besser ...?**

## **6. Ich habe dafür schon jemanden (z.B. Steuerberater, Bekannter usw.)**

*(Gibt es außerdem noch etwas, was Sie zögern lässt einen Termin mit mir zu vereinbaren?)*

**V: Gerade aus diesem Grund sollten wir uns treffen, weil Erfahrungsgemäß diese Angebote weniger Branchenneutral erstellt werden und dadurch werden vielfach nicht die Möglichkeiten ausgeschöpft die die heutige Marktsituation bietet. Wenn wir uns treffen, wissen Sie nachher ob Sie das Optimum haben, ansonsten können Sie es korrigieren. So oder so profitieren Sie.**

**V: Damit Sie dies unverbindlich prüfen können, wann passt es Ihnen besser.....?**

## **7. Da rufen so viele an.**

**K:** *Da rufen so viele an und jeder behauptet das er das beste hat.*

**V:** **Mhmm, dann möchten Sie in dem Fall, dass das nicht nur behauptet wird, sondern das es auch wirklich eingehalten wird. Das heißt, wenn jemand anruft der das auch wirklich einhalten kann, dann sind Sie grundsätzlich offen dies zu prüfen? Ist das richtig?**

**K:** *In dem Fall JA.*

**V:** **Gut, dann machen wir etwas aus damit Sie dies prüfen können.**

**V:** **Terminvereinbarung: Wann passt es Ihnen besser....?**

## **8. Schicken Sie mir erst mal Unterlagen.**

**V:** **Mhmm, Sie wollen sich erst mal unverbindlich informieren bevor Sie eine Entscheidung treffe. Ist das richtig?**

**K:** *Ja genau.*

**V:** **Herr Kunde, genau dafür ist der erste Termin gedacht, damit Sie diese Information unverbindlich prüfen können und auf dieser Grundlage die für Sie richtige Entscheidung treffen können.**

**V:** **Damit Sie dies unverbindlich prüfen können, wann passt es Ihnen besser.....?**

## **9. Ich habe schon alles (z.B. Versicherungen):**

**V:** **Wunderbar dann brauchen wir uns um diesen Bereich nicht mehr zu kümmern.**

**V:** **Da ich als VB Branchenübergreifend tätig bin, stellt sich die Frage ob Sie auch alle staatlichen Förderungen ausnutzen auf die Sie Anspruch haben und darüber hinaus alle Steuersparmöglichkeiten nutzen. Nutzen Sie alle staatlichen Förderungen und Steuerersparnisse auf die Sie Anspruch haben?**

**K:** *Weiß ich nicht genau.*

**V:** **Damit Sie dies unverbindlich prüfen können, wann passt es Ihnen besser.....?**

**Wenn immer noch NEIN bzw. kein Termin,  
dann ist der vermeintliche Einwand nur ein Vorwand!**

### **Ergründungsfragen**

**V: Was lässt Sie noch zögern mit mir einen Termin zu vereinbaren?**

Oder...

**In diesem Fall gibt es noch Dinge die Sie mir nicht gesagt haben. Was ist es?**

Oder...

**Ihre Antwort sagt mir dass wir noch nicht alles besprochen haben. Was ist es?**

### **Fragen Direkt zum Ziel**

**V: Was wäre denn für Sie ein Grund um mit mir einen Termin zu vereinbaren?**

Oder...

**Unter welchen Voraussetzungen würden Sie mit mir einen Termin vereinbaren?**

Oder...

**Was müsste erfüllt sein damit Sie mit mir einen Termin vereinbaren?**

Wenn der wahre Vorwand dann endlich ausgeräumt ist, geht es wie gehabt zum Terminvorschlag bzw. Terminvereinbarung.

Oder...

Wenn der wahre Vorwand immer noch nicht ausgeräumt ist und der Kunde dir immer noch keinen Termin gibt, dann ist es auch OK. Du kannst dann noch höflich fragen, ob du dich vielleicht zu einem anderen Zeitpunkt bei ihm melden darfst.

***„Du kannst stolz auf dich sein, denn du hast alles gegeben und mit jedem weiteren Gespräch, wirst du immer besser und besser!“***

## Telefonskript 1

Einen guten Tag! Spreche ich mit **Herrn/Frau Interessent**?

Ich freue mich, dass ich Sie so schnell erreiche. Mein Name ist \_\_\_\_\_ und ich rufe Sie auf Empfehlung und mit einem schönen Gruß von Herrn Empfehlungsgeber an. Sie kennen Herrn Empfehlungsgeber doch sicherlich?

Hat Ihnen Herr Empfehlungsgeber meinen Anruf denn schon angekündigt?

Oh, - dann sind Sie sicherlich etwas überrascht, dass ich Sie anrufe. Darf ich Ihnen trotzdem kurz erklären, worum es geht?

Wunderbar! - Ich bin für die Firma: \_\_\_\_\_ in Stadt: \_\_\_\_\_ tätig und habe mit Herrn Empfehlungsgeber eine (z.B. Finanzanalyse o.ä.) erstellt. Davon war Herr Empfehlungsgeber so beeindruckt, dass er mich darum gebeten hat, auch Sie einmal anzurufen. Sie wurden mir von Herrn Empfehlungsgeber als ein aufgeschlossener Mensch beschrieben, der sich gerne gründlich informiert. Er glaubt, dass eine solche (z.B. Finanzanalyse o.ä.) auch Ihnen viele Vorteile bringt! **Herrn/Frau Interessent**, haben Sie sich und Ihrer Familie denn schon einmal eine solche exakte Analyse anfertigen lassen?

Mit Hilfe dieser Analyse wird zunächst Ihre finanzielle Lage komplett erfasst. Auf der Grundlage dieser Daten werden wir versuchen Ihre Wünsche und Ziele mit Ihren finanziellen Möglichkeiten so schnell es geht zu verwirklichen. Und finanzielle Wünsche, **Herrn/Frau Interessent** haben Sie doch sicherlich auch! Ist das richtig **Herrn/Frau Interessent**?

**Herrn/Frau Interessent** welche Punkte sind für Sie besonders wichtig?

**Möchten sie im Bereich XY Geld einsparen?**

**Sind Sie sicher, dass Sie alle Steuersparmöglichkeiten nutzen auf die Sie Anspruch haben?**

**Sind Sie sicher, dass Sie alle staatlichen Förderungen nutzen auf die Sie Anspruch haben?**

**Kennen Sie eine Art Sparbuch auf das Sie 7-8% Zinsen bekommen, wo Sie aber dennoch täglich Ihr Geld abheben können?**

**Interessiert Sie das Thema Bauen?**

**Kennen Sie schon die Vorteile einer "Steuersparenden Gehaltsumwandlung"?**

**Hat man Sie über die Auswirkungen der letzten Gesundheitsreform informiert?**

**Hat man Sie über die Auswirkungen der letzten Rentenreform informiert?**

**Brauchen Sie Informationen über unser Erbrecht?**

Sehen Sie, **Herrn/Frau Interessent**, dann freue ich mich, dass Herr Empfehlungsgeber auch an Sie gedacht hat, denn ich kann Ihnen ebenfalls einige Tipps geben, die Ihnen **viel Geld** einbringen werden! Aus Erfahrung wissen wir, dass unsere Kunden im Durchschnitt 200 bis 500 € durch unsere Beratung verdienen, oft sogar mehrere 1000 €! Das ist natürlich von der persönlichen Situation eines jeden abhängig! Aber 1000 € haben oder nicht haben, ich denke, das ist doch auch für Sie ein Gespräch wert! Würden Sie mir da zustimmen, **Herrn/Frau Interessent**?

Auf welchen genauen Betrag Sie Anspruch haben, **Herrn/Frau Interessent**, das finden wir mit Hilfe der ANALYSE heraus. Nach einer sorgfältigen und detaillierten Auswertung erhalten Sie bei einem zweiten Termin ein Gesamtkonzept von mir und entscheiden dann natürlich selbst, inwieweit Sie mein Vorschlag umsetzen. Um diese Bestandsaufnahme mit Ihnen durchzugehen, benötigen wir etwa eine 3/4 bis 1 Stunde, je nachdem wie viele Fragen Sie haben. Ist das soweit in Ihrem Sinne, **Herrn/Frau Interessent**?

**Herrn/Frau Interessent** wann passt es Ihnen denn besser, dass wir uns einmal treffen, eher vormittags oder eher nachmittags, lieber Anfang oder lieber Ende der Woche?

Bevor wir jetzt einen Termin miteinander absprechen **Herrn/Frau Interessent** möchte ich Sie darum bitten einen solchen auszusuchen, bei dem Ihr/e Frau/Mann/Lebenspartner/Eltern oder Freundin ebenfalls anwesend sein kann.

## Telefonskript 2

### Begrüßung:

„Hallo, guten Tag, **Herr/Frau Interessent**, mein Name ist \_\_\_\_\_ von der Firma \_\_\_\_\_ in Stadt: \_\_\_\_\_.“

### Kompetenzauslotung (Wenn erforderlich):

„**Herr/Frau Interessent**, sind Sie der/die Finanzminister/in in der Familie oder werden kaufmännische Entscheidungen mehr von Ihrem Mann/Frau getroffen?“

### Gesprächseröffnung (auf Empfehlung):

„Der heutige Anruf bei Ihnen, **Herr/Frau Interessent**, hat einen ganz besonderen Grund. Ihr Kollege Herr Empfehlungsgeber hat sich vor Kurzem eine Analyse erstellen lassen, damit er alle ihm *zustehenden staatliche Förderungen* nutzen und gleichzeitig der drohenden Mehrbelastung durch die *Renten- und Gesundheitsreform* schon frühzeitig entgegen wirken kann.

Herr Empfehlungsgeber war sehr angetan von der Analyse und auf Grund dessen hat Herr Empfehlungsgeber ausdrücklich darum gebeten, einmal mit Ihnen Kontakt aufzunehmen, damit auch Sie sich von diesen Möglichkeiten ein Bild machen können. Wie denken Sie darüber, in einem persönlichen Gespräch einmal tiefer in das Thema einzusteigen?“

### Wenn Ablehnung (z. B. Kein Interesse):

- Phase 1 → Gut, das Sie es gleich ansprechen.
- Phase 2 → Einmal davon abgesehen, dass Sie im Augenblick wenig Interesse haben,
- Phase 3 → so sind Sie bestimmt immer, immer daran interessiert,
- Phase 4 → neue aktuelle Möglichkeiten zum Thema "Vorteil 1/Vorteil 2" kennen zu lernen und zu prüfen.
- Phase 5 → Denn dies ist ja immer ein zentrales Thema, nicht wahr?

„Wann passt es Ihnen denn besser, daß wir uns einmal treffen, eher vormittags oder eher nachmittags? Lieber Anfang oder lieber Ende der Woche?“

### Zusammenfassung und Nachmotivation:

„Ausgezeichnet, **Herr/Frau Interessent**, dann halten wir gemeinsam fest: am kommenden Montag, den ....., um 16. 00 Uhr bei Ihnen zu Hause, Musterstr. 1 in Musterort.“

„**Herr/Frau Interessent**, dieser Termin wird sich in barer Münze für Sie auszahlen!“

- oder -

„Nach unserem Kennenlernen werden Sie sagen, gut, dass ich mir die Zeit genommen habe!“



## **„Die Nº1 Fähigkeit erfolgreicher Unternehmer, die ich während meiner 19 Jahre im Geschäftsleben lernte!“**

In meinen 19 Jahren als Unternehmer war ich in 7 verschiedenen Branchen im In- und Ausland aktiv und habe mit Kunden und Geschäftspartnern aus über 72 Ländern geschäftlich zu tun gehabt.

Hier ist die Nº1 Frage die mir von meinen Teilnehmern immer und immer wieder gestellt wird:

**„Welche Nº1 Fähigkeit unterscheidet die erfolgreichsten Unternehmer vom Durchschnitt?“**

Meine Antwort ist immer dieselbe,...

**„Die erfolgreichsten 3% aller Unternehmer und Selbständigen beherrschen neben erstklassigem Marketing noch eine Nº1 Fähigkeit viel besser als die restlichen 97%!“**

**Diese Nº1 Fähigkeit ist eine besondere Art der Verhandlungsführung und entscheidet, ob du am Ende des Tages, Geld verdient, Geld gespart oder Geld verloren hast!**

Dein Verhandlungsgeschick entscheidet auch maßgeblich, ob die Menschen mit denen du täglich zu tun hast, seien es deine Mitarbeiter, Kunden, Zulieferer oder Geschäftspartner, dir auf der Nase rumtanzen und dir den letzten Nerv rauben oder das tun was deinen Erfolg steigert.

**Fakt ist!** Neben erstklassigem Marketing ist dein Verkaufs- und Verhandlungsgeschick die Nº1 Fähigkeit, die sehr oft den Unterschied macht, zwischen Erfolg, Mittelmäßigkeit und totalem Versagen im Geschäft.

Diese Art der Verhandlungsführung, wird oft sogar von 3 Jährigen Kindern viel besser beherrscht als von den meisten Erwachsenen, leider wurde sie den meisten von uns bis zum Erwachsenenalter wieder aberzogen!

**Unter Insidern nennt man diese Art zu verhandeln: „Guerilla Verhandlungsführung“**

Es ist nicht die Art Verkaufs- und Verhandlungsführung, die du aus den vielen Verkaufs- und Marketingseminaren kennst.

Bei dieser besonderen Art der Verhandlungsführung werden die üblichen Abwehrmechanismen und Blockaden deines Gegenübers auf unterbewusster Ebene ausgeschaltet und diese Person will dann alles in ihrer Macht tun um dir das beste Angebot zu machen oder Kunde zu werden!

Weil du mehr über die Guerilla Verhandlungsführung erfahren willst, es aber den Rahmen dieses Reportes sprengen würde, habe ich für dich ein kostenloses Webinar (Online-Seminar) entwickelt!

In meinem Webinar verrate ich dir, die **„Geheimnisse der Guerilla Verhandlungsführung“**

**„Wie du spielend leicht jede Verhandlung dominierst,  
die Abwehrhaltung deines Gegenübers auf MORALISCHE Weise ausschaltest  
und schneller das bekommst was DU willst!“**

**[Melde dich jetzt kostenlos zum Webinar an! Für mehr Infos hier klicken >>>](#)**

Oder gehe direkt auf: [www.BusinessCompass.de/webinar-qvm](http://www.BusinessCompass.de/webinar-qvm)



**BUSINESSCOMPASS**

*„Einfach mehr Erfolg!“*

**BusinessCompass**

[info@BusinessCompass.de](mailto:info@BusinessCompass.de)

[www.BusinessCompass.de](http://www.BusinessCompass.de)