



# Die Themen

- ▶ Heraus aus der Bittstellung

- ▶ Heraus aus der Bittstellung
- ▶ Logik schlägt Emotionen

- ▶ Heraus aus der Bittstellung
- ▶ Logik schlägt Emotionen
- ▶ Einwandvorwegbehandlung

# Empfehlungen

- ▶ Was denken meine Bekannten?

- ▶ Was denken meine Bekannten?
- ▶ Wie viele Kunden muss ich „ranschleppen“?



- ▶ Was denken meine Bekannten?
- ▶ Wie viele Kunden muss ich „ranschleppen“?
  - Persönlich ◀

- ▶ Was denken meine Bekannten?
- ▶ Wie viele Kunden muss ich „ranschleppen“?
  - Persönlich ◀
  - Telefon Kontrolle (WhatsApp-Liste) ◀

- ▶ Was denken meine Bekannten?
- ▶ Wie viele Kunden muss ich „ranschleppen“?
  - Persönlich ◀
    - Telefon Kontrolle (WhatsApp-Liste) ◀
    - Vorverkauf, Kunden/Freund ist dabei ◀

# Kaufentscheidung

- ▶ Vorschnell einen Fehler machen

- ▶ Vorschnell einen Fehler machen
- ▶ Angst vor dem „Kleingedruckten“

# Abschlussstechnik (Kundenerziehung)

# Abschlusstechnik









01.05.



15.03.

01.05.



15.03.

14.04.

01.05.



15.03.

14.04.

01.05.



← 15.03.

14.04.

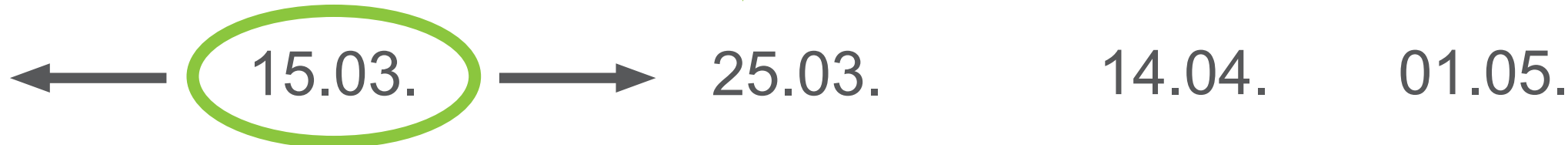
01.05.

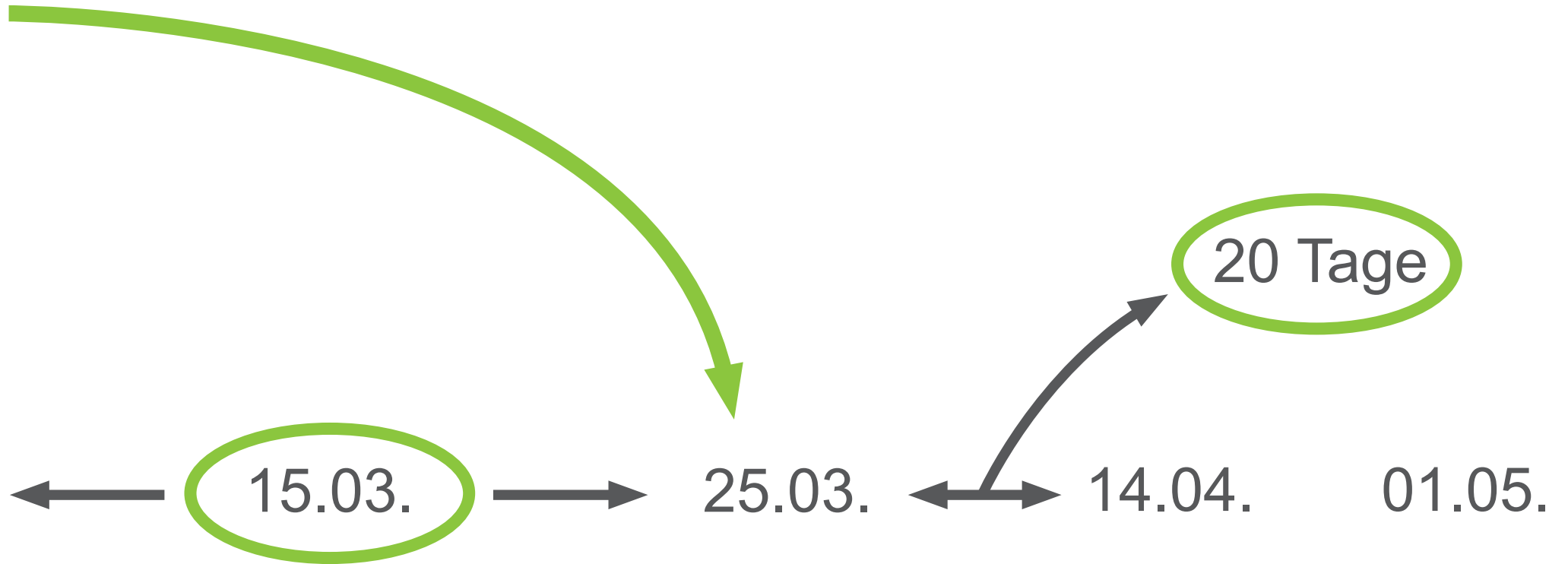


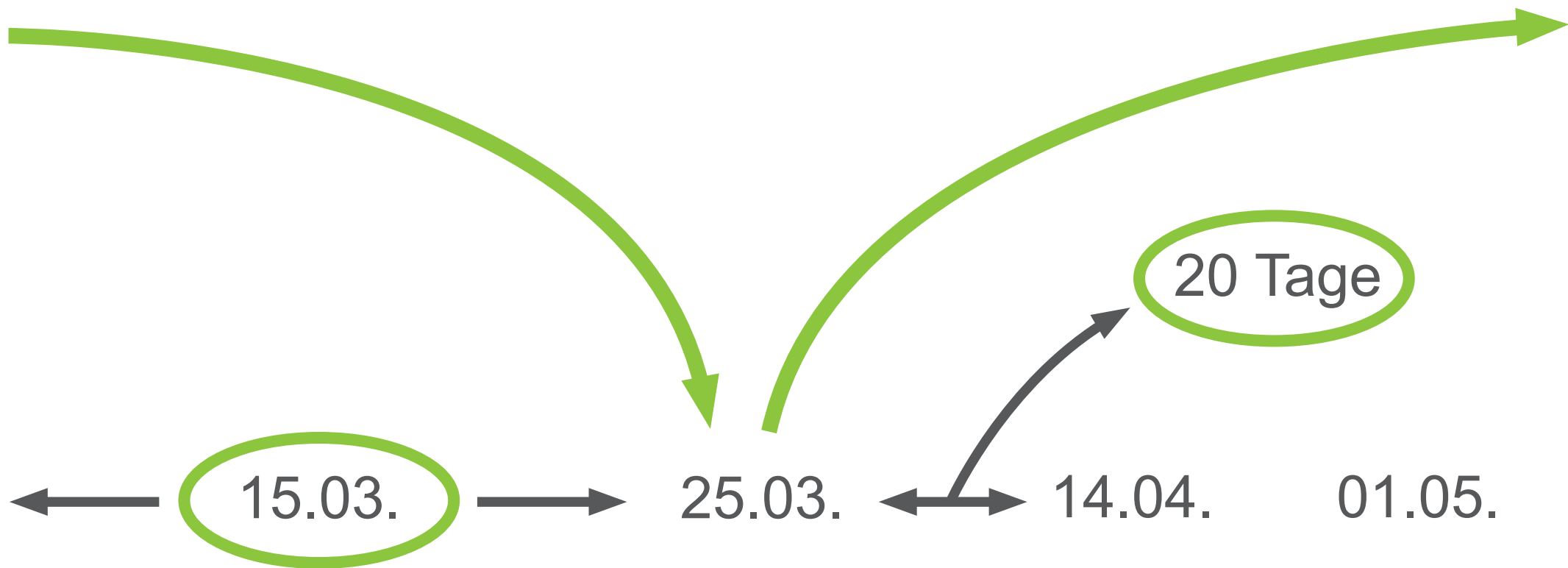
14.04.

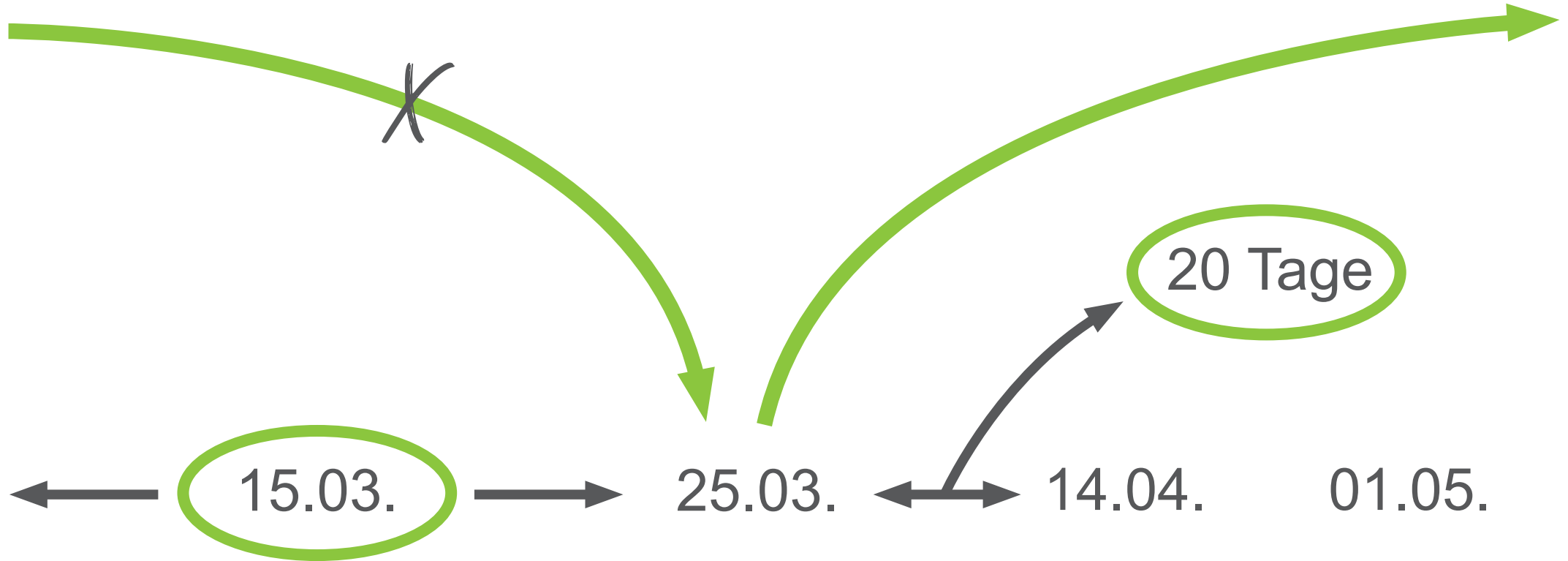
01.05.

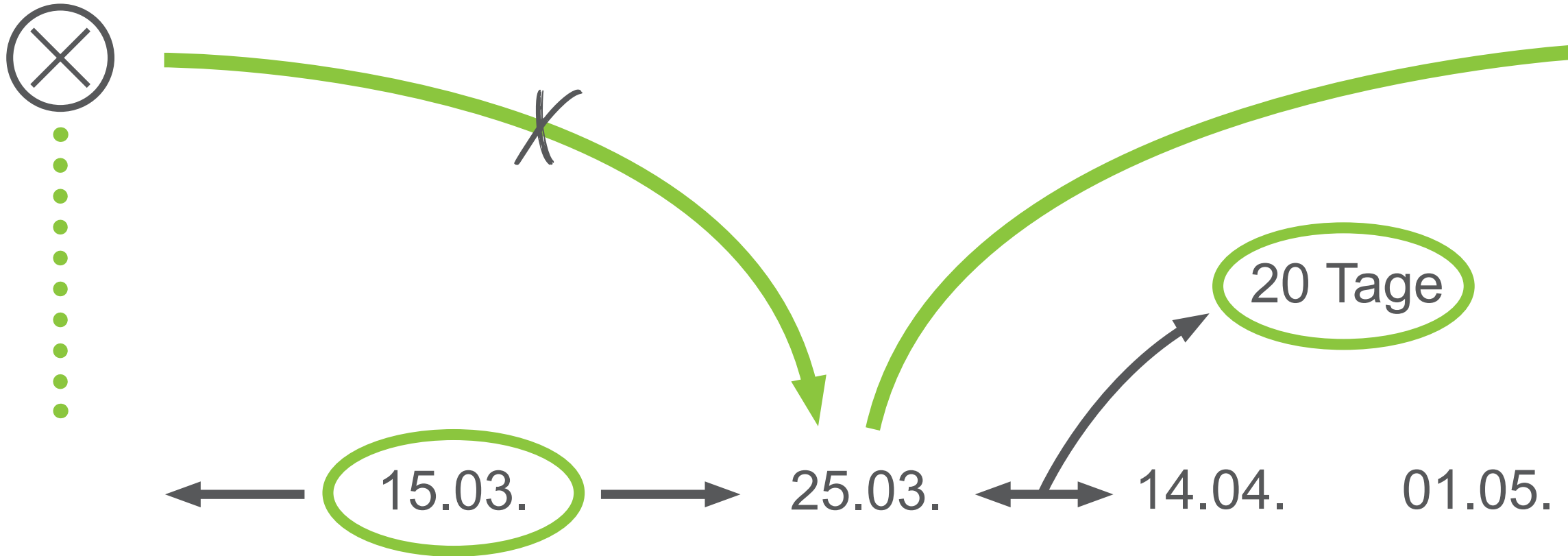


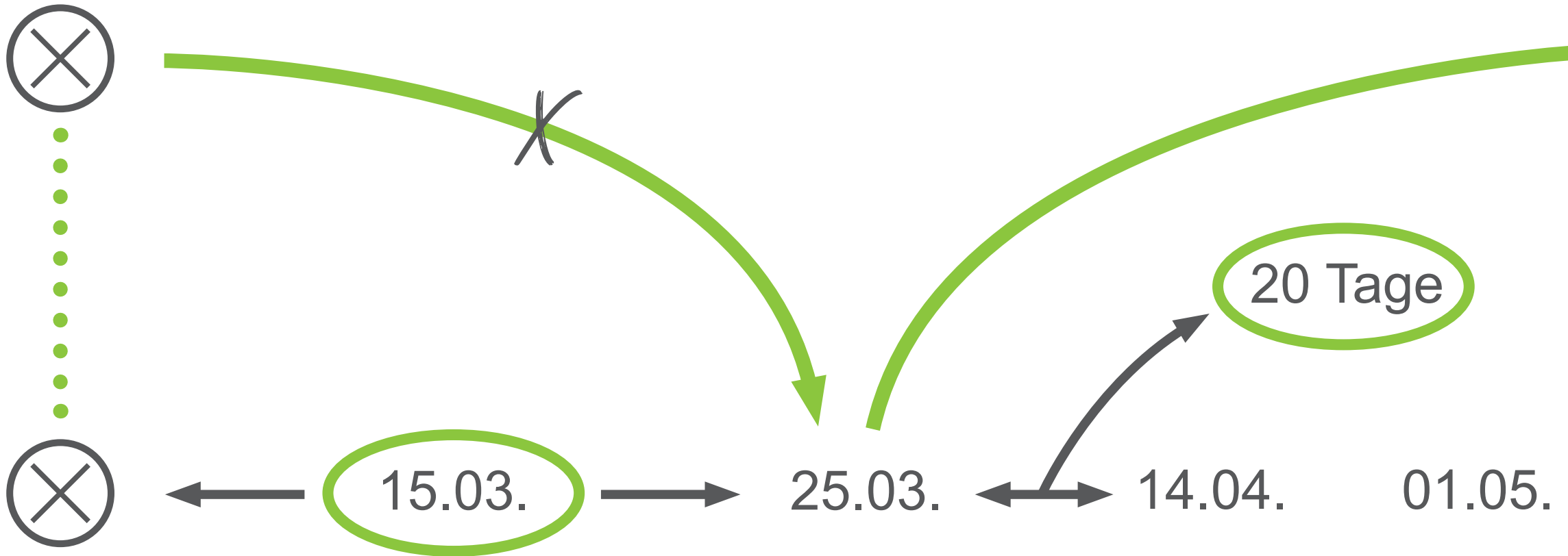












- ▶ **Enge Terminierung**  
(Ausfälle einplanen, Kunden warten lassen)

- ▶ **Kaufberatung**  
(Kaufb. BU, Unfall, Rente, Pflege)



