



Empfehlungen:

Empfohlen wird niemand automatisch. Jeder muss es sich selbst verdienen und maximal professionell damit umgehen.

Als erstes wird das Thema bei den Erwartungshaltungen vor der UP angesprochen. Hier reicht es völlig aus wenn ihr die Frage stellt: „Lieber Herr / Liebe Frau..., ist es grundsätzlich für Sie machbar, dass Sie mich und meine Dienstleistung an Freunde und Bekannte weiterempfehlen, sobald ich Ihre Erwartungen erfüllt und Ihnen wirkliche Vorteile aufgezeigt habe?“

Danach erfolgen die UP und die Analyseaufnahme. Sobald dies erledigt ist und der Folgetermin besprochen wurde kommt die Referenzvereinbarung auf den Tisch. „Lieber Herr / Liebe Frau..., anfangs haben wir vereinbart, dass Sie mich weiterempfehlen werden, sobald ich Ihnen wirkliche Vorteile verschaffe und Sie mit mir zufrieden sind. Natürlich ist dies noch nicht der Fall. Dennoch würde ich Ihnen gerne eine kleine „Hausaufgabe“ aufgeben.

Dies ist unsere Referenzvereinbarung. Hier sehen Sie 3 Kategorien von Menschen, die wir am besten unterstützen können und deren Vorteile besonders hoch sind. Bitte tragen Sie bis zu unserem nächsten Termin jeweils die Namen ein, an die Sie mich weiterempfehlen möchten. Dieser Zettel bleibt auch bei Ihnen und wir besprechen Ihre Empfehlungen, nachdem ich Ihre Erwartungshaltung erfüllen konnte. Ist das in Ordnung für Sie?“

Wichtig:

Die Empfehlungen werden nach der Beratung und vor der Unterschrift angesprochen!

„Lieber Kunde, würden Sie sagen, dass Sie an dieser Stelle mit mir und meiner Beratung zufrieden sind? Klasse... bevor wir dann zu den Formalitäten kommen, möchte ich einmal auf das zurück kommen, was wir eingangs besprochen hatten.

--> über Empfehlungen. Ist das Okay? --> Super!“

Nun geht mit dem Kunden die Referenzvereinbarung incl. der Fragen durch. Sobald alles mit „Ja“ beantwortet wurde könnt ihr weiter machen.

„Lieber Herr / Liebe Frau..., sie haben hier schon ein paar Namen eingetragen (*sollte dies nicht der Fall sein einfach gemeinsam mit dem Kunden Namen finden*), wieso sind es genau diese Menschen, die Ihnen besonders am Herzen liegen? **(Alle Informationen aufschreiben!)**

„Danke, dies war sehr aufschlussreich. Ich würde nun gerne mit Ihnen besprechen, wie wir den Kontakt herstellen können und sie gleichzeitig eine qualifizierte Empfehlung aussprechen können.“



Jetzt kommt eine sehr wichtige „Einwand-vorweg-Behandlung“:

„Herr / Frau..., wir haben leider festgestellt, dass der einfachste Weg meistens der unangenehmste werden kann. Daher möchte ich Sie bitten mir nicht einfach eine Telefonnummer rauszugeben ohne dass der zu Empfehlende von seinem „Glück“ weiß und mit meinem Anruf womöglich sogar verärgert ist. Ist das in Ordnung für sie?“

„Bewährt hat sich hingegen ein „Vorwerbegespräch“. Dies kann ich Ihnen allerdings nicht abnehmen. Allerdings können wir uns gemeinsam auf 2 Vorgehensweisen einigen. Variante 1 wäre es, wenn Sie jetzt die Personen auf dieser Liste anrufen und Ihnen kurz erzählen wie groß der Vorteil meiner Dienstleistung für Sie ist und Sie Ihm dies wärmstens Empfehlen würden. Sobald hierzu eine Gegenfrage kommt reagieren Sie nur auf eine Art und Weise: „Hey super dass du Fragst, am besten ich reiche dich einfach kurz weiter“

Für alle die, die wir jetzt nicht gemeinsam erreichen würde ich Ihnen entweder ein kurzes Video oder eine Textnachricht zur Verfügung stellen, die Sie weiterleiten können. Sobald Sie hierauf eine positive Antwort erhalten haben melde ich mich persönlich bei Ihren Bekannten.

Ist diese Vorgehensweise so O.k. für Sie?“