



Einwand oder Vorwand? – Durch clevere Antworten zum Erfolg

„Kein Interesse“

Okay... Woran haben Sie denn kein Interesse?

Im ersten Gespräch geht es ja lediglich darum, uns kennen zu lernen und für Sie zu schauen, welche Förderungen vom Staat Ihnen zustehen und wo Sie Einsparungen im Alltag generieren können.

„Kein Geld“

Danke, dass Sie so ehrlich zu mir sind.

Sind Sie denn grundsätzlich an mehr Geld interessiert?

Ein Termin mit mir bringt immer Geld!

„Keine Zeit“

Klasse, dann geht es Ihnen ja wie mir. In der heutigen Zeit kommt man ja kaum noch ohne Terminplaner aus. Wenn Ihrer genau so voll ist wie meiner, dann sollten wir unser erstes Gespräch auf eine halbe Stunde begrenzen. Ist das OK für Sie?

„Habe einen Berater“

Klasse, dass Sie bei dem unübersichtlichen Markt schon auf professionelle Hilfe bauen. Hat Ihnen Ihr Berater auch schon gezeigt, wie Sie sich 28.000 € für die eigenen 4 Wände vom Staat beantragen und das sogar schon als Mieter? Nein? Dann Termin!

„Bei mir ist alles OK / Ich mache das selbst“

Klasse, dass Sie sich auf diesem unübersichtlichen Markt auskennen. Dann wird es Sie doch sicher interessieren, dass wir für Sie schauen, welche Förderungen vom Staat Ihnen zustehen und wo Sie Einsparungen im Alltag generieren können.

„Hab schon alles“

Klasse, genau so habe ich Sie auch eingeschätzt! Wenn Sie sich jetzt noch Ihren 20.000 € Bonus zur Rente sichern könnten, wie fänden Sie das?

„Geht es da um Versicherungen?“

Brauchen Sie denn eine?

Na dann brauchen wir uns doch darüber auch nicht unterhalten, oder?



„Nur was verkaufen“

Klasse, da haben Sie Recht!

In erster Linie verkaufe ich Informationen, wie Sie z.B. 28.000 € für Ihre eigenen 4 Wände vom Staat beantragen können.

Und erst nach den Informationen können Sie entscheiden, ob das für Sie interessant ist, oder nicht.

„Schlechte Erfahrung“

Oh... Das tut mir leid. Wenn ich fragen darf, was ist ihnen denn ganz konkret passiert?

(Ausreden lassen! Verständnis Zeigen! Motive erfragen!)

Wenn ich Sie richtig verstanden habe, wollten Sie eigentlich _____ erreichen und _____ ist dabei passiert. Wenn ich Ihnen einen Weg zeigen kann ihre Ziele zu erreichen und ich ihnen beweisen kann, dass ihnen so etwas nicht nochmal passieren kann, bekomme ich dann noch eine Chance von ihnen?

„Kann ich mir nicht vorstellen“

Klasse, dass Sie so ehrlich zu mir sind.

Ich konnte es am Anfang auch nicht glauben, bis ich es schwarz auf weiß gesehen habe. Und genau das möchte ich Ihnen auch zeigen...

„Glaub ich nicht“

Das kann ich mir vorstellen.

Sie sollen es ja auch nicht sofort glauben, sondern sich selbst davon überzeugen...

„Steuerberater“

Klasse, dass Sie schon einen haben.

Allerdings schauen Steuerberater nur in die Vergangenheit und wir für Sie in die Zukunft.

Wenn Sie wollen kann er gerne dem Gespräch beiwohnen.