



## Auszahlungsplan 2021

### 1.) Kontaktgespräch

Für Neukunden (Bekannte/ privates Umfeld/ etc.):

Hallo Rudi, mein Anruf hat einen besonderen Grund:

Ich mache gerade eine Weiterbildung zum Finanzkaufmann/frau. Ich habe gerade in einem Seminar eine super interessante Sache kennengelernt.

Hast Du schon Deinen **staatlich geförderten Auszahlungsplan** berechnen lassen und beantragt?

Das ist echt eine super Sache, muss ich **Dir unbedingt vorstellen**.

Wann hast Du nächste Woche eine Stunde Zeit?

Ich kann am ... oder am ... Was passt Dir besser?

Für Bestandskunden:

Hallo Herr „Kunde“ wie versprochen informiere ich Sie, wenn es am Markt Neuigkeiten und Veränderungen gibt. Kennen Sie denn schon den staatlich geförderten Auszahlungsplan? ... Dann sollten wir uns dringend zusammen setzen, damit ich Ihnen das vorstellen kann. Es wird Sie sehr interessieren. Wann passt es Ihnen besser am ...oder am ...?

### 2.) Verkaufsgespräch → 6 Fragen bis zur Entscheidung!

1. Welche größeren Anschaffungen gab es denn bei dir (bei deinen Eltern) in den letzten 10 Jahren? (aufschreiben)
2. Könnten sich diese oder ähnliche Anschaffungen denn auch in der Zukunft wiederholen?
3. Stell Dir vor, es gibt ein Konzept, wie du alle diese Anschaffungen realisieren kannst, ohne dass das ein größeres Loch in dein Budget reißt oder du sogar einen Kredit aufnehmen musst. Wie würde Dir das gefallen?
4. Super! Genau deswegen haben wir den „staatlich geförderten Auszahlungsplan“ entwickelt, schau Dir das mal an (nun den AZP zeigen)  
Welche Anschaffungen könntest Du damit realisieren?
5. Jetzt hab ich hier noch einen AZP mit 150 € und 200 € mtl. Investition, schau Dir das mal an!  
Welchen dieser drei Auszahlungspläne willst Du für Dich beantragen? 100,150 oder 200?
6. Gute Entscheidung! Zu wann sollen wir starten? 01.04. oder 01.5.?

### Mögliche Zusatzfragen:

- Stell Dir vor du kannst dich und deinen AZP schützen vor Krankheit, Unfall oder Arbeitsunfähigkeit. Wie wichtig ist es dir nach diesen Fällen deinen AZP behalten zu können?
- Herzlichen Glückwunsch zu deiner Entscheidung. Welche Vorteile siehst Du denn jetzt für Dich durch den AZP? (5 Punkte sammeln)



### 3.) Empfehlungsnahme

Wen kennst Du, für den dieser AZP auch interessant sein kann?

Übrigens: Ich steh nicht auf, bevor wir nicht 10 Menschen haben, denen wir auch helfen können, einen Kredit zu verhindern. 😊

### 4.) Recruiting

Was hältst Du davon, wenn wir diesen AZP diesen 10 Empfehlungen gemeinsam zeigen, und verdienst auch noch durchschnittlich pro Kunde ca. 200,-€? D.h. bei einem Kunden, pro Woche sind das etwa 800,-€ zusätzlich im Monat. → Tippgebervertrag / oder ZB MA

ODER

Wie reagierst Du generell auf eine große berufliche Chance?

Wir bieten die Möglichkeit durch ein exklusives Produkt ein hohes Einkommen und eine tolle Karriere zu generieren.

Wann setzen wir uns zusammen um das mal im Detail durchzusprechen?

### 5.) Frage „Was machst Du jetzt beruflich?“ (verschieden Versionen)

- „Ich berechne und beantrage staatlich geförderte Auszahlungspläne“
- „Ich berate Menschen zum staatlich geförderten AZP. Kennst du den schon? ...“
- „Ich erstelle staatlich geförderte AZP, wann hast du dir zuletzt einen AZP berechnen lassen?“