

1. Begrüßung mit Namen:

„Hey/Hallo Peter..... hier ist.... Heike“ oder Hey Peter Heike hier“

2. Neugier wecken:

sofort Aufmerksamkeit erzielen:

„Du wirst es kaum glauben. Ich rufe dich heute aus einem ganz bestimmten Grund

an.... Oder „Ich rufe dich an, weil...es einen ganz besonderen Grund gibt“

3. Loben

(wenn Du Stärken kennst) und NUR kurze Info geben, nicht die Präsentation vorwegnehmen!!! (Dringlichkeit und Limitation)

„Du hast mir doch erzählt, dass(Problem/ Interesse/ Situation – also Bedarf ansprechen)! Wenn ich eine Lösung/ eine tolle Sache / eine Chance/ eine Möglichkeit... kennengelernt hätte, wärst du generell offen für Neues?

Wenn ich Dir einen Link für eine Lösung / Möglichkeit etc. schicke, würdest du dir das mal anschauen wollen?

„Ich bin selbst so begeistert, dass ich gedacht habe, ich muss dich unbedingt informieren! Oder: „Ich bin selbst so überzeugt, dass es auch das Richtige für dich ist, dass ich dir die Info unbedingt zukommen lasse.

Lob: „Du mit deiner Erfahrung / Wissen / Ausstrahlung – wäre genau jetzt das Richtige dafür!

Ich könnte dich und deine Hilfe sehr gut gebrauchen.

4. Termin vereinbaren

Link verschicken und Nachtermin vereinbaren!

„Wenn Du es geschaut hast, wann ist es für dich am besten, dass wir telefonieren?

Termin – Alternativtermin Bsp.: „Direkt danach oder Am nächsten Tag Oder...

5. Falls Rückfragen kommen („Was ist es denn?“)

Wieder nur kurze Schlagworte – keine Präsentation!

„Klasse, ich höre schon, dass Du gespannt bist.... Ich freue mich, dass du neugierig bist.

Ich sage dir nur: gesundheitliche und finanzielle Prävention – passt genau in die Zeit und zu dir! Du wirst genauso begeistert sein – pack die Skepsis beiseite.

Schau erstmal (Vitalchat Party, Chancen- Produktcall)

Alles weitere besprechen wir persönlich! Vertrau mir