

CLOSING-SKRIPT BÖRSENAKADEMIE

Schritt 1: Vorbereitung vor dem Verkaufsgespräch

Checkliste Arbeitsplatzeinrichtung

- eTermin geöffnet für Infos zu Erstgespräch, Dokumentation und ggf. weitere Terminbuchung?
- Offer-Builder geöffnet und mit dem Namen des Interessenten bestückt?

Verkaufen ist ... Jemanden emotional und logisch aufzuzeigen, dass das, was du bietest, die Herausforderungen deines Gegenübers löst. Du bist auf einer Rettungsmission!! Rette deinen potentiellen Kunden!

Schritt 2: EINLEITUNG/ AGENDA

[KUNDEN BEGRÜßEN]

Der erste Part dient dazu, Rapport aufzubauen und Framings für das Gespräch zu setzen.

Wie du genau vorgehst, ist abhängig davon, ob du bereits das Setting-Gespräch geführt hast oder ob es eine andere Person (Setter) war. Wenn es ein Setter war, dann wiederholst du im Analysepart 3) noch einmal detaillierter seine Ausgangssituation.

Hallo [ANREDE KUNDE], hier ist Patricia Sparacio aus dem Team von Felix Lang und der Börsenakademie. Ich grüße Sie!

Können Sie mich gut hören/sehen?

Antwort abwarten ...

Sehr schön, dass es heute klappt mit dem Gespräch. SMALLTALK.

Antwort abwarten ... falls ja:

Das Gespräch wird wie angekündigt zwischen 45 und 60 Minuten dauern. Ich nehme an, die Zeit haben Sie sich eingeplant?

Antwort abwarten ...

[AGENDA PRÄSENTIEREN]

Kurz zum Überblick für das Gespräch heute: Wir werden gleich gemeinsam schauen

- wo Sie stehen und welche Ziele Sie erreichen möchten.
- Und dann zeige ich Ihnen unsere Methode, also wie wir genau vorgehen und wie Sie mir uns Ziel X erreichen werden. Okay?

Bevor wir starten: welche Fragen haben Sie denn mit ins Gespräch gebracht?

Schritt 3: Analysephase, Ist-Situation des Kunden

Welche Probleme hat der Kunde? Was ist seine aktuelle Situation, mit der er nicht zufrieden ist?

Wir haben ja in unserem ersten Gespräch bereits etwas über Ihre aktuelle Situation gesprochen. Lassen Sie uns da gerne nochmal anknüpfen. Wenn ich etwas falsch wiedergeben sollte, dann korrigieren Sie mich bitte, in Ordnung?

Antwort abwarten...

Sie sagten, derzeit machen Sie X. Sie stört vor allem Problem X und Sie wollen Ziel X erreichen, richtig?

Antwort abwarten...

Ich finde Ihr Ziel super/bemerkenswert.

Wie Sie sich denken können (Sie sind nicht der einzige, der sich gemeldet hat...) sprechen wir mit vielen Personen, die mit uns arbeiten wollen, von denen wir allerdings viele ablehnen.

Weil es oft einfach nicht zu 100 % passt. Weil wir auch nur mit Personen arbeiten, denen wir auch wirklich helfen können... Sonst sind nachher beide Seiten unzufrieden.

Daher Herr/Frau [Nachname], holen Sie mich bitte einmal ab: Was ist denn Ihr konkreter Engpass, Ihre Herausforderung - also warum haben Sie noch nicht das erreicht, was Sie erreichen möchten? Warum sind Sie noch nicht da, wo Sie sein möchten?

Antwort abwarten

Nachhaken:

Was genau stört Sie daran? Was haben Sie bisher unternommen, um das Problem zu lösen?

[Hintergrundwissen auf letzter Seite *TOP Probleme* - hier mit *STRG+* klicken, um auf letzte Seite zu springen]

Okay, und Sie würden gerne Ziel X erreichen, oder?

Warum will er dieses Ziel erreichen?

falls das Ziel zu klein ist, - darauf challengen. Sagen, dass Leute zu uns kommen, um deutlich mehr zu erreichen

wenn es das einzige Ziel ist, sind wir vielleicht eine Nummer zu groß, da wir und unsere Kunden größer denken (Pushback-Taktik)

was ist ihm daran wichtig?

warum hat er das Ziel noch nicht erreicht?

wenn er so weitermachen würde, würde er das Ziel erreichen?

Antwort abwarten...

Herr/Frau [Nachname], was mich jetzt sehr interessiert ist: Warum denken Sie, dass genau wir Ihnen jetzt helfen können? Warum haben Sie sich bei uns zu dem Gespräch eingetragen? Und nicht wo anders?

Antwort abwarten...

Okay sehr spannend. Dann wollen wir mal mit Ihnen Ziel X erreichen → was wäre denn außerdem Ihr Hauptziel für die nächsten sechs bzw. 12 Monate während Ihrer

Zusammenarbeit mit uns?

(Und warum genau das? Welche weiteren Ziele haben Sie?)

Antwort abwarten...

Bevor es losgeht habe ich noch 2 Wünsche, damit ich weiß, dass Sie auch möglichst viel von diesem Gespräch mitnehmen. Wir sehen ja, welche Teilnehmer nachher am erfolgreichsten sind.

1. Mitschreiben → Laptop, Stift, Zettel, Block... was Sie eben möchten. Haben Sie etwas zu schreiben?
2. Entscheidung treffen → natürlich erreichen auch vor allem die Leute ihre Ziele, die es sich selbst wert sind in sich zu investieren und Entscheidungen zu treffen. Daher mache ich Ihnen wie versprochen am Ende des Gespräches ein Angebot, wozu ich dann von Ihnen ein klares Ja oder nein bekomme, passt das so für Sie?

[Wenn er sich nicht entscheiden kann] Ok, wenn alles passen sollte, bis wann kannst du dir grundsätzlich entscheiden?

Antwort abwarten... Challenges

Vor allem funktioniert unsere Ausbildung auch nur **dann** richtig gut, wenn wir jetzt nicht mit Personen sprechen, die sich erst in 4-8 Wochen entscheiden können & lange für die Umsetzung brauchen, sondern es müssen **NATÜRLICH** kurze Entscheidungswege herbei. Wenn Sie an der Börse zu lange warten, ist die Einstiegschance verfliegen und der Trade kann nicht mehr profitabel werden. Und genau deshalb sprechen wir ja auch miteinander *und sehr stark wieder auf seine Ziele challengen!*

Bevor wir jetzt starten: was sind die 2-3 wichtigsten Kriterien für Sie, auf deren Basis Sie am Ende eine Entscheidung treffen?

Antwort abwarten...

Schritt 4 - Unser Experten-Status. Die Geschichte hinter der Akademie

VERKAUFE FELIX LANG UND DIE BÖRSENAKADEMIE (TRUST AUFBAU durch HERO-Story)

Lassen Sie mich kurz erzählen, wie es zur Gründung der Börsenakademie gekommen ist.

1. Wie Sie ja schon im Webinar erfahren haben, hat Felix Lang schon in sehr jungen Jahren mit dem Trading angefangen und sich alles selbst beigebracht. Dabei hat er anfangs einige Fehler gemacht und dadurch zuerst auch viel Geld verloren. Er hat ja auch formuliert: er weiß, wie zermürbend und unangenehm das ist!
2. Er hat aber nicht aufgegeben und sich immer weitergebildet, bis er es zum erfolgreichen und profitablen Trader geschafft hat und dann ja auch Geschäftsführer eines auf Trading spezialisierten Brokers geworden ist. Dadurch bekam er natürlich noch viel tiefere Einblicke und hat gemerkt, dass er nicht der Einzige war, der am Anfang Probleme hatte: Über 90 % der Privatanleger waren langfristig nicht profitabel mit ihren Trades.
3. Das war zum einen erschreckend und zum anderen unnötig, denn Felix Lang wusste ja, dass es durchaus möglich ist, extrem profitabel zu handeln, wenn man nur weiß wie. Deswegen hat er zum einen One Click Trading mitgegründet, die Trading App mit inzwischen 50.000 registrierten Usern, die den Trading-Prozess radikal vereinfacht. Er hat das Buch die Trading-Gewinntechnik mitgeschrieben, dass sich in den letzten 3 Jahren über 20.000 Mal verkauft hat. Sie sehen, das

zieht sich wie ein roter Faden durch den Lebenslauf von Felix Lang, also anderen dieses Wissen weiterzugeben, damit sie auch profitable Anleger werden können.

4. Aber das war immer noch nicht genug, weil weder eine App noch ein Buch wirklich diese Möglichkeit für eine intensive Ausbildung liefern, sodass Sie danach komplett selbständig handeln können. Und deswegen hat er die Börsenakademie ins Leben gerufen und über 140 Teilnehmer ausgebildet und genau deswegen wäre es auch sein Wunsch, wenn Sie der nächste Teilnehmer wären, weil ich schon gemerkt haben, dass Sie das Zeug dazu haben.

Schritt Nr. 5.1 - Inhalte der Börsenakademie

Leitfaden - Erklärung der Inhalte der Börsenakademie

Fokussiere dich komplett auf die Vorteile/ Ergebnisse unserer Leistung Mache

deutlich: Was hat unser potenzieller Kunde, wenn er mit uns zusammenarbeitet →

Was wird sich in seinem Leben verändern, wenn er das umsetzt, was wir ihm beibringen?

Nenne den Preis gerne zwischendurch und nicht nur als Überraschung zum Schluss. So kann der Kunde sich über das Gespräch hinweg den Preis besser rechtfertigen. Erkläre unser Coaching und die Ergebnisse des Coaching am Beispiel von einem Kunden

fokussiere dich hier mehr auf die Inhalte, und noch nicht genau auf das Format (1:1, Gruppe...)

Herr/Frau [Nachname], wir bringen Ihnen bei, wie Sie durch eine zu Ihnen passende Strategie an der Börse erfolgreich und dadurch finanziell frei und unabhängig werden können. Das, was Sie bei uns lernen, ist genau auf Sie und Ihre Situation abgestimmt.

Die meisten unserer Teilnehmer sagen uns, dass ihnen ENGPASS X zu lösen besonders wichtig ist und entscheiden sich deshalb für uns. Für Sie ist das auch einer der wichtigsten Punkte, oder?

Antwort abwarten ...

Dachte ich's mir.

Unsere Inhalte sind... -----► **hier unser Programm und die Inhalte vorstellen. Achte immer darauf, dass du die Inhalte so darstellst, als ob jeder Punkt wichtig ist, um das Ziel des Kunden zu erreichen.**

Sie müssen sich den Aufbau der Inhalte vorstellen wie eine Pyramide:

Unten, ganz breit – Das Basiswissen

Die wichtigsten Börsenstrategien: Swing, Trading, Dividenden, Derivate ...

Technische Analyse: da geht es um Konsolidierung, Hammer

Dann die Fundamental-Analyse: Wie Sie Unternehmen richtig analysieren

Ganz wichtig auch: Börsenpsychologie: Börsenmythen, Einfluss der Emotionen Angst und Gier ...

Der nächste Pyramidenblock sind die Live-Events mit Felix Lang

Sie erhalten Antworten auf Ihre individuellen Fragen

Im Positionsmanagement geht es ums Verwalten ihrer bestehenden Positionen

Natürlich erhalten Sie auch Trade-Empfehlungen

Und Sie erhalten individuelle Wunschanalysen

Alles, um ihr Wissen zu vertiefen!

So kommen wir zur Spitze der Pyramide: Sie entwickeln Ihre eigene Investment-Strategie

Sie merken, welcher Investment-Typ Sie sind (Aktien, Optionen, ETFs etc)

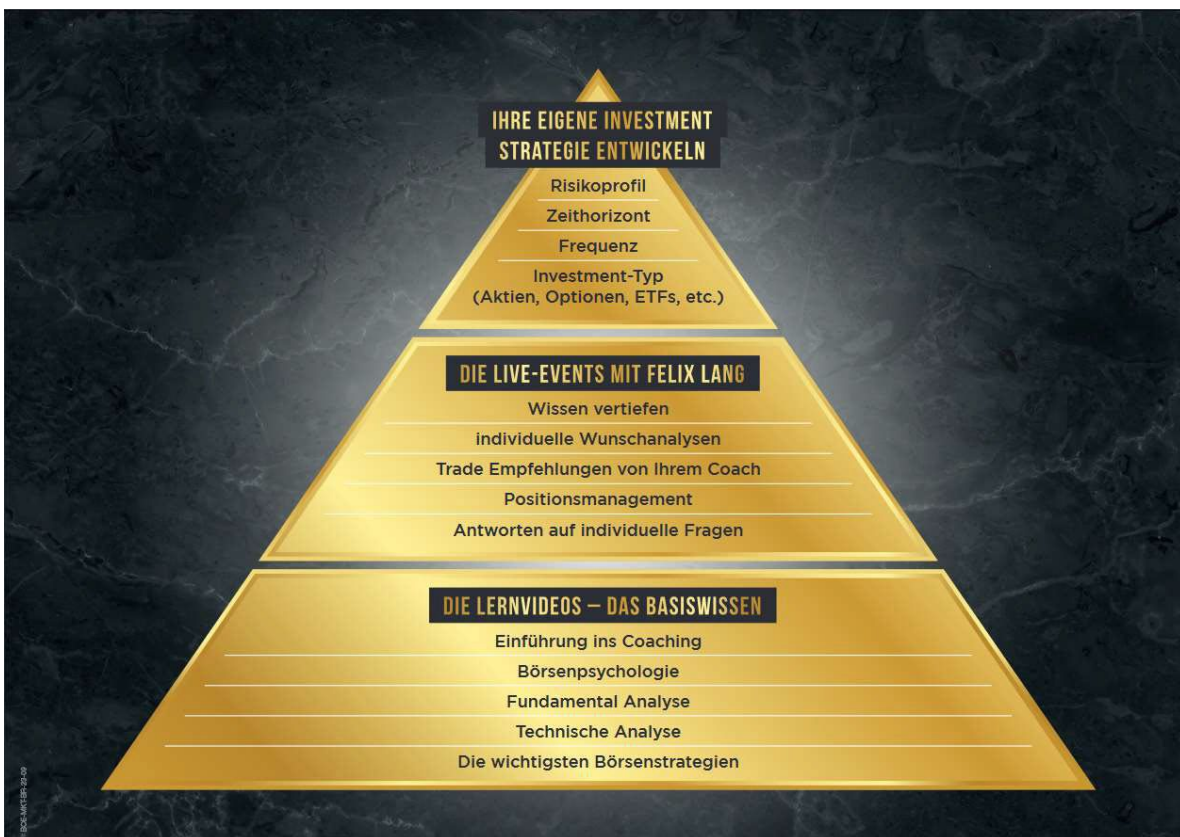
In welcher Frequenz, für welchen Zeithorizont und mit welchem Risikoprofil sie für sich am besten agieren. Wie Sie also Ihr Risiko gezielt kontrollieren, den Markt einschätzen, Stopp-Loss setzen und vor allem auch Ihrer eigenen Strategie treu bleiben. Denn es ist so wichtig, innerhalb des eigenen

Zeithorizonts geduldig zu sein!

Bestenfalls so diversifiziert (zb 20 Positionen), breit (zb 20 unterschiedliche Positionen) und gleichgewichtig (zb 5% Depotanteil oder 500 EUR) wie möglich für Risikoverteilung. Dann ist Kunde auch mal in der Lage, eine schlechte Position mal mit einer guten auszugleichen, denn keine Gewinngarantie ... so reelle Chance, sich mittel und langfristig an der Börse zu halten. Sonst eher Roulette - mit dem einen Trade muss es klappen

3 Fehler, die man beim Traden vermeiden kann

1. Risikomanagement (Stopp Loss falsch setzen, Positionsgrößen nicht korrekt, Anderes Risiko je Trade)
2. Keine Cash-Reserven (= immer voll investiert >> Kein Handlungsspielraum bei guten Phasen)
3. Keine Strategie (= wild handeln >> keine Vergleichbarkeit und „Spirale nach unten“)
 - o Weitere Fehler Investieren in Assets die ich nicht verstehe. Viele wollen Krypto oder Ootpjonen und verstehen das grundlegende Prinzip nicht. Zu viel zu früh wollen



Als absolute Besonderheit - und das finde Sie so garantiert in keinem anderen Coaching - erhalten Sie zusätzlich während der gesamten Laufzeit unser Tool aktienscreener.com gratis mit dazu. Damit können Sie über 20.000 Aktien passend zu Ihrer Strategie filtern und dann sowohl fundamental als auch charttechnisch analysieren. Wie genau das funktioniert, lernen Sie natürlich ebenfalls bei uns.

Aber es kommt noch besser. Damit Sie schon von Tag 1 an Gewinne erzielen können, schickt Ihnen Felix Lang immer seine aktuellen Top-Empfehlungen, die Sie dann einfach nachhandeln können. (Nur wenn Interessent schon OCT-Nutzer): Dazu nutzen wir unsere App One Click Trading, die Sie ja bereits kennen und die Felix Lang mitgegründet hat.

Antwort abwarten...

Und, können Sie sich vorstellen, diese Inhalte umzusetzen?

Antwort abwarten...

Schritt Nr. 5.2 - Kundenbeispiel

Hier mehrere Kundenerfolge nennen. Am besten jene, zu denen der Kunde aufsieht und mit denen er sich identifizieren kann. Ist es zum Beispiel eine KundIN, dann zeige nicht nur Männer, sondern auch Frauen. Das Gleiche gilt natürlich umgekehrt.

WICHTIG: Bei Testimonials unbedingt nennen, wie sich die Veränderungen auf ihre Zahlen (Verdienst, Umsatz...) ausgewirkt hat.

Unsere Kunden sind zu >50% Männer.

Viele Teilnehmer und Teilnehmerinnen spiegeln uns wider, dass sie die sachliche Art von Felix Lang als sehr wertschätzend empfinden und nicht belehrend.

- Kundengruppe Motiv Lernen und Fehler vermeiden:

- Was unsere Kunden besonders gut gefällt ist,
 - dass sie innerhalb **weniger Wochen eine große Selbstsicherheit** dank der Unterstützung durch Felix Lang erlangen. Etwas, das sie vorher in Jahren nicht erreichten: „in nur wenigen Monaten gelernt, wofür ich sonst Jahre bräuchte“.
 - Und dass Sie **recht schnell ihr Geld wieder eingespielt haben, einfach dadurch, dass sie weniger Fehler machen als vorher.**

O-Töne

- „Ich bin **unabhängig von Finanzberatern** und kenne mich wahrscheinlich besser aus als ein Großteil der Berater da draußen. Das ist ein tolles Gefühl“
 - Ein Kunde hat uns geschrieben: "Ich bin **begeistert von den Tools und dem Vorgehen**. Ich empfehle die Ausbildung gerne weiter. Die Gliederung/Struktur des Coachings in Videomodule und seine wöchentlichen Live-Calls (mit Aufzeichnung) sind für mich eine gute Basis zum Lernen und Vertiefen der Thematik."
 - „Sofern man über die Welt der Börse kein Wissen bzw. nur über wenig Wissen verfügt und Trader werden möchte, erachte ich es für notwendig, vorerst Teilnehmer der Börsenakademie zu werden. Durch die Arbeit der Akademie, unter Leitung von Felix Lang, wird den Teilnehmern ein **umfangreiches theoretisches und praktisches Wissen** vermittelt. Die Webinare eignen sich als Wissensplattform sehr gut, weil die Teilnehmer bildhaft an der Entscheidung eines Trading und dessen Ausführung“ (NPS 10)
 - „Felix Lang ist ein leidenschaftlicher trader und seine Art zu denken und die Art wie er die Leute ausbildet sind wirklich toll. Er setzt den Schwerpunkt auf Marktpsychologie und versucht mit den **einfachsten Hilfsmittel seinen Studenten einen optimalen Rucksack mitzugeben**. Ich finde seine optimistische Lebensweise toll. Er ist neben einem guten Coach ein perfekter Mentor. Ich würde den Kurs jedem empfehlen.“ (NPS 10)
 - „felix lang gibt mir auf unaufgeregte weise einblick und vertiefung in das mir neue metier des börsenhandels. **entwirrend...von mindset bis tools details.**“ (NPS 10)
 - „Felix Lang leitet und betreut die Börsenakademie in hervorragender Weise; hochkompetent, sachlich präzise und zugleich menschlich entspannt und ansprechend. In jeder Live-Session erweitert er den Informationshorizont in spannender und unterhalternder Weise und geht dabei auch auf die Fragen und Bedürfnisse der Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein. **Alles Wichtige wird mit verschiedenen Anschauungsbeispielen wiederholt und variiert, so dass kein Stress entsteht.** ich kann diese Börsenakademie allen, die erfolgreich an der Börse traden wollen, wärmstens empfehlen!“ (NPS 10)
- Kundengruppe Motiv finanzielle Freiheit
 - Mit eurer Hilfe geschafft, einen zusätzlichen finanziellen Puffer aufzubauen. Was bedeutete das für sein Leben? Übertragen auf den Kunden am Telefon

- Deutlich mehr Freiheit und gelassene Zeit mit der Familie. Das ist schwer greifbar. Aber er wünschte sich, seinen Kindern und Enkelkindern etwas Gutes tun zu können: Sei es den Hauskauf oder das Studium zu unterstützen.
- Und ein hohes Vermögen ist hier wichtig, sogar Voraussetzung, um unabhängig von der Rentenhöhe sich die Wünsche im Alter erfüllen zu können: Den Liebsten etwas gönnen – und sich selbst. Eine weitere Kreuzfahrt. Ein Boot und Ferienhaus in Schweden.
- Einfach das gute Gefühl haben, 5-10 Jahre zusätzlichen finanziellen Puffer zu haben.

Wie viel Geld Sie durch uns mehr verdienen werden, das sei mal dahingestellt. Allein das Geld, das Sie nicht durch uns VERLIEREN werden, durch die ganzen Tipps und Tricks. Allein dadurch wird sich das Investment x-fach wieder auszahlen.

Und Herr/Frau [Nachname], können Sie sich denn vorstellen, dass auch Sie die Ziele erreichen? (nur bei einem klaren Ja weitermachen. Falls nein --> "was ist denn bei Ihnen anders als bei Teilnehmer X?)

Schritt Nr. 6 - die Betreuung

Okay. Jetzt habe ich es Ihnen ja erklärt, wie wir es schaffen, unsere Kunden auf Höchstleistung zu bringen. Daher habe eine Frage an Sie.

- was konnten Sie in den letzten XX Minuten mitnehmen? Was genau?
- das waren jetzt XX Minuten... was glauben Sie, was Sie in 6-12 Monaten lernen werden? Glauben Sie, dass Sie davon richtig profitieren können?

Antwort abwarten...

Wie würden Sie sich denn eine Zusammenarbeit mit uns / eine Betreuung durch uns wünschen?

Antwort abwarten ...

Bevor ich jetzt darauf eingehe, wie das Ganze aufgebaut ist, sehe ich es richtig, dass das Thema bei Ihnen akut ist und dass, wenn wir zusammenkommen, Sie das auch umsetzen?

Antwort abwarten ... > falls nein, nachhaken.

Ja, weil das ist uns sehr wichtig, da wir am liebsten bzw. nur mit Umsetzern arbeiten und nicht mit Menschen, die sagen "tolle Idee, aber die letzten Jahre mache ich schon was... Klappt ja schon irgendwie ... Mal schauen", denn das sind i.d.r. die Menschen, die genau wegen ihrer Glaubenssätze da sind, wo sie gerade sind und eben nicht weiter.

Gut... dann erkläre ich Ihnen jetzt einmal, wie das genau abläuft.

Unser Programm hat folgende Bausteine ...

- Videokurs
- 1:1 Betreuung durch Calls mit Felix Lang
- 2 Mal pro Woche Livesession
- Aktienscreener-Zugang für die gesamte Laufzeit
- Alle Empfehlungen von Felix Lang direkt in One Click Trading umsetzbar!

- wenn dein Produkt besser ist als Vergleichsprodukte, gerne immer vorher nachfragen "wie wünschst du dir denn im bestcase eine 1:1 Betreuung?" (und erst anschließend präsentieren, wie du es machst. Somit ist es leichter, genau seine Erwartungshaltung und Wünsche zu treffen).
- nimm dazu Einwände vorweg, indem du betonst, warum das Format bei deinem Programm besonders gut zur Zielerreichung beiträgt

Was die Börsenakademie wirklich anders macht im Vergleich zu anderen Mentoren, Programmen oder Ausbildungsprogrammen sind 2 ganz besondere Bausteine,

1. und zwar zum einen, dass sie nicht nur das Wissen an die Hand bekommen, sondern auch die notwendigen Tools. Ist das heißt nicht nur das theoretische Wissen, sondern auch die Daten und die Filterwerkzeuge so, dass sie sich selbstständig die passenden Aktien raussuchen können und es nicht nur bei theoretischem Wissen bleibt. Dafür bekommen Sie für die gesamte Laufzeit einen kostenfreien Zugang zu unserem eigenen Tool Aktien screener. Punkt. Com, sodass sie über 20000 Aktien nach dem richtigen Kriterien filtern und immer wieder top Aktien mit nur einem Klick rausfinden können.
2. Und zum anderen müssen sie nicht warten, bis die Ausbildung abgeschlossen ist, um Profite einzufahren. Im Gegenteil. Genau deswegen geben wir Ihnen One Click Trading mit dazu und sie erhalten von Tag 1 an die besten Empfehlungen von Felix lang, die sie dann mit nur einem Klick über Ihr Smartphone, Tab/et oder PC umsetzen können, so dass sie so selbst dann schon Profite einfahren können, wenn sie noch nicht einmal angefangen haben, sich das Wissen anzueignen.

Schritt 7 - Der Abschluss & die Einwandbehandlung

Sehr gut, dann habe ich noch eine entscheidende Frage an Sie

Sie sagten mir ja, dass ihr Engpass x und Ihr Ziel y ist. Wir haben jetzt gemeinsam in diesem Gespräch herausgearbeitet, wie Ihr Lösungsweg aussieht. Daher meine Frage an Sie: Glauben Sie, dass das funktionieren kann?

Nachhaken! Ehrlich, ja oder nein? nicht weiter pitchen, bis er ja sagt!

Perfekt, dann lassen Sie uns zusammen Ihr (Ziel 1) erreichen und Ihr (Ziel 2) erfolgreich umsetzen! Dafür möchte Ich Ihnen jetzt Ihr Investment aufzeigen:

- um also den 3-5 fachen Umsatz zu erreichen, d.h. (auf seinen Umsatz z.B. statt 300.000 über 1.000.000 EUR) haben wir trotzdem eine verhältnismäßig geringe Investitionssumme.
- **Diese beträgt einmalig für 12 Monate nur 5.000 € (hier ggf. anderes passendes Angebot präsentieren) dafür, dass wir Ihren ENGPASS X lösen und Ihnen zu ZIEL Y helfen.**

>>> Also, sind Sie bereit, das Handwerkszeug für erfolgreichen Börsenhandel zu erlernen? Sind sie dabei?

JA Offer im Offerbuilder konfigurieren und rausschicken und währenddessen ihn schon einmal auf das Onboarding heiß machen.

NEIN:

Schritt 7.1 - Einwandbehandlung

Hier alle Einwände auflisten und beantworten.

Immer prüfen:

- *glaubt er an sich, dass er es umsetzt?*
- *glaubt er an mich als Person?*
- *glaubt er an dein Unternehmen?*
- *glaubt er an die Methode?*

Closer: „Abgesehen davon, dass du keine Zeit hast, es umzusetzen: Gibt es sonst noch etwas, was dich unsicher macht“

(Mehr als Closer): Gibt es sonst noch etwas, was dich unsicher macht ... (außer die Zeit) Ich will darüber nachdenken ... >>> kann es sein, dass es dir zu teuer ist?
Nö >>> kann es sein, dass du denkst, dass du es selbst umsetzen kannst?

Closer: „Lass uns das machen“

	Identifizieren		Einwand behandeln
Kein Einwand	Beschwerde	Vorwände	Wahrer Einwand
<p>1 Ja <i>Dann lassen Sie uns den Vertrag aufsetzen und unterschreiben</i></p>	<p>3 muss erstmal schauen, zu teuer, drüber schlafen, andere Angebote, ich treffe heute keine Entscheidung, muss nachdenken, Nein</p> <p>[warum?]</p> <p><i>Die Tatsache, dass du XYZ hast/willst/musst, würde dich aber nicht davon abhalten, das jetzt zu kaufen/zu buchen/zu machen, oder?</i></p> <p>Nein [dann direkt Kaufvertrag ... <u>Perfekt</u>, dann ...]</p> <p>Doch [gehe zu 4 bei <u>Vorwände</u>]</p>	<p>4 [Ablenkung] <i>Gibt es sonst noch irgendetwas, was dir Sorgen macht?</i> Antwort (zb <u>Ich</u> habe Angst, dass ich die Investition nicht rausbekomme) <i>Gibt es sonst noch irgendetwas, was dir Sorgen macht? [bis zu 5 Mal]</i> Antwort (zb <u>Ich</u> habe schon mal falsch investiert) <i>Warum war das so?</i></p> <p>[wahrscheinlich der wahre Einwand] <i>Wenn ich dir jetzt versichern / garantieren könnte, dass du XYZ erreichst / gelöst bekommst, dann würdest du jetzt buchen?</i> Nein [noch nicht den wahren Einwand entdeckt] Ja [weiter zu 5, wahrer Einwand]</p>	<p>5 [was in meinem Programm habe ich, dass den Einwand auflöst? 2-3 andere Punkte, was ist die Alternative]</p> <p>Lass uns das jetzt machen: Ja</p>
<p>2 Verständnisfrage (Käufersignal) Kostet 2.500 EUR? Ja Dauert 6 Monate? Ja [warten] <i>Also machen wir das jetzt?</i> Ja</p>			

TOP Probleme

Gr. Fehler: fehlendes Risikomanagement : Wenn Du kein effektives Risikomanagement betreibst, setzt Du Dich dem Risiko großer Verluste aus, die Deine gesamten Investitionen gefährden können.

Du beachtest Marktschwankungen nicht genug: Selbst in starken Marktphasen gibt es Schwankungen; ohne diese zu berücksichtigen, kannst Du in schlecht getimte Käufe oder Verkäufe geraten.

Marktvolatilität: Die natürliche Schwankung der Märkte kann unvorhersehbare Risiken mit sich bringen, die selbst für erfahrene Anleger schwer zu navigieren sind.

*Positionsgröße richtig berechnen,
Position richtig managen*

Mangel an Wissen: Ohne fundiertes Wissen über Märkte und Finanzinstrumente riskierst Du, schlecht informierte Entscheidungen zu treffen, die zu erheblichen finanziellen Verlusten führen können.

Emotionale Entscheidungen: Lässt Du Dich von Emotionen leiten, anstatt von Daten und Analysen, kann dies zu impulsiven Handlungen führen, die Dein Portfolio negativ beeinflussen.

Unrealistische Erwartungen: Setzt Du unrealistische Gewinnziele, könntest Du frustriert werden und voreilig aussteigen, was langfristige Gewinnchancen beeinträchtigt.

Mangelnde Diversifikation: Eine unzureichende Diversifikation Deines Portfolios kann zu höheren Risiken und Verlusten führen, da Du zu sehr auf einzelne Anlageklassen oder Märkte fixiert bist.

Du verlässt Dich zu sehr auf vergangene Erfolge: Nur weil eine Anlage in der Vergangenheit gut lief, heißt das nicht, dass sie auch in Zukunft erfolgreich sein wird; Diversifikation bleibt wichtig.

Übermäßiges Trading: Zu häufiges Handeln kann zu hohen Gebühren und einer Verringerung der Gesamtrendite führen, da jeder Trade Kosten verursacht.

Fehlende Geduld und Disziplin: Langfristige Investitionsstrategien erfordern Geduld und Disziplin. Viele scheitern, weil sie zu früh aufgeben oder häufig ihre Strategie ändern. vorschnelle Verkäufe können dazu führen, dass Du langfristige Gewinnchancen verpasst.

Du vernachlässigst die regelmäßige Überprüfung Deines Portfolios: Auch in guten Zeiten solltest Du Dein Portfolio regelmäßig überprüfen und anpassen, um es mit Deinen finanziellen Zielen und Bedürfnissen im Ruhestand abzustimmen.

Du ignorierst die Bedeutung von Kosten und Gebühren: Selbst kleine Gebühren können sich über die Zeit summieren und Deine Renditen erheblich schmälern, besonders wenn Du von einer festen Rente lebst.