

CLOSING-SKRIPT High Performance Depot

Experte: Dr. Bastian Siegert

Kapital: ab 10k, besser 15k-20k €

Anlagehorizont: 2-6 Monate, in Ausnahmefällen auch 4 Wochen (marktabhängig)

Anlagefokus: gehebelt (mit Hebel 2-3), Faktorzertifikat

Risikomanagement: Maximal 20 Empfehlungen, alle mit der gleichen Anlagesumme gewichten. Wichtig: Maximal 10-20% des verfügbaren Kapitals in **Faktorzertifikate** investieren. Empfehlenswert ist mit einem kleinen Betrag zu starten, um Erfahrungen zu sammeln und bei Gefallen, die Summen schrittweise zu erhöhen.

USP: „Als Value-Investoren kommen riskante Finanzinstrumente für mich allerdings nicht in Frage.“ Das Ergebnis der neuen Investment-Methode war so überzeugend, dass er daraus für Privat-Anleger den Börsendienst „High Performance Depot“ entwickelt hat. Bastian Siegert setzt diese Tradition fort.

Faktor-Zertifikate eignen sich, wenn Sie eine bestimmte Erwartung bezüglich der kurz- und mittelfristigen Kursentwicklung eines Basiswerts, wie zum Beispiel einer Aktie, haben. Sie können damit den Trend einer Aktie mit einem Hebel begleiten. So bieten Faktor-Zertifikate Ihnen die Möglichkeit, auf sehr einfache Art und Weise an Kursanstiegen (Long-Strategie) der weltweit besten Aktien zu partizipieren. Ein weiterer Vorteil von Faktor-Zertifikaten ist, dass sie einen Bruchteil des Preises von Aktien kosten. So zahlen Sie für Faktor-Zertifikate auf Aktien, die normalerweise 100, 200 Euro oder mehr kosten, für nur 3, 4 oder 7 Euro.

Faktorzertifikate sind nicht sehr riskant. Denn es geht hier nicht um K.O.-Zertifikate, die wertlos werden können. Das kann Ihnen bei Faktor-Zertifikaten nicht passieren. Faktor-Zertifikate sind seriöse Papiere, die von großen und sicheren Banken ausgegeben werden. Es sind sichere Papiere, die aus den hohen Gewinnen, die man normalerweise mit Aktien in längeren Zeiträumen erreicht, sehr hohe Gewinne in kurzer Zeit machen, weil sie durch die Hebelwirkung die Kursanstiege der Aktien multiplizieren.

Umsetzung der Trades: Faktorzertifikate sind, anders als Aktien, schwieriger zu handeln bzw. man benötigt Vorerfahrung, da die Bank sonst den Handel nicht ermöglicht (WPHG). Außerdem machen amerikanische Anbieter (Agora oder lynx) gerne Probleme, aufgrund steuerrechtlicher Beschränkungen in den USA. Die comdirect funktioniert super (Haken: Preis), auch LYNX oder captrader. Und insbesondere für Schweizer ist flatex eine gute Wahl. Bitte beachten – die Broker-Frage lässt sich allerdings nicht pauschal nicht beantworten. Es kommt immer auf Ihre Anlagestrategie an, denn wenn Sie häufig traden, sollten Sie auf die Transaktionskosten achten.

Link für Interessierte Kunden vor Zweittermin (eigenständig per Mail senden): [https://de.shop.pl-x.de/fileadmin/content/wirtschaftswissen/SHOP/Praemien/ISF/Dr. Bastian Siegert und das High Performance Depot.pdf](https://de.shop.pl-x.de/fileadmin/content/wirtschaftswissen/SHOP/Praemien/ISF/Dr._Bastian_Siegert_und_das_High_Performance_Depot.pdf)

Inhalt

Schritt 1: Vorbereitung vor dem Verkaufsgespräch	1
Schritt 2: EINLEITUNG/ AGENDA.....	2
Schritt 3: Analysephase, Ist-Situation des Kunden	3
Schritt 4 - Experten-Status & Geschichte hinter Angebot.....	4
Erfolgsstrategien	5
Schritt Nr. 5.1 – grob Inhalte Angebot / Methode.....	5
Schritt Nr. 5.2 - Kundenbeispiel	7
Zunächst Testimonials.....	7
Performance-Erfolg	7
Schritt 6 – die Betreuung	8
Schritt 7 - Der Abschluss & die Einwandbehandlung	9
Schritt 7.1 - Einwandbehandlung.....	11

Schritt 1: Vorbereitung vor dem Verkaufsgespräch

Bestellseite / Bestellprozess: **Offer Builder:** Ginvestor <https://interactive.vnrag.de/offer-ginvestor/?affiliate=Patricia> (Bitte den eigenen Namen anstelle von Patricia eintragen)
Achtung: Namen danach im Beraterfeld ändern: Erster Buchstabe muss groß sein

Lotsenservice-Kalender – bitte einen Termin vereinbaren für den Kunden: <https://www.eTermin.net/lotsen-service/serviceid/355070?noitscroll=1>

Checkliste Arbeitsplatzeinrichtung

- eTermin geöffnet für Infos zu Erstgespräch, Dokumentation und ggf. weitere Terminbuchung?

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 [Name Closer] aus dem Team von Dr. Bastian Siegert. Ich grüße Sie!

Antwort abwarten ...

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 Börsen-Ziele Sie erreichen möchten.

Und dann zeige ich Ihnen, wie Sie mit unserer Veranstaltung Ihr Ziel X erreichen werden.

Okay?

Antwort abwarten ...

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

Schritt 3: Analysephase, Ist-Situation des Kunden

Was ist seine aktuelle Situation, mit der er nicht zufrieden ist? Welche Probleme hat der Kunde? Was würde er ändern, wenn er könnte? Kann ich aus den Worten des Kunden sein Wunsch-Bild malen?

Wir haben ja in unserem ersten Gespräch bereits etwas über Ihre aktuelle Situation gesprochen. Lassen Sie uns da gerne nochmal anknüpfen und etwas tiefer eintauchen. Dadurch kann ich noch besser beurteilen, wie wir Sie am besten unterstützen können.

Ich stelle jetzt noch ein paar weitere Fragen und beziehe mich auch auf unser letztes Gespräch. Wenn ich etwas falsch wiedergeben sollte, dann korrigieren Sie mich bitte, in Ordnung?

Antwort abwarten ...

de Fragen klären

- a) Was ist Ihr persönliches Ziel?
- b) Was ist Ihr derzeitiges persönliches Problem? (nochmals den Kunden ins Problem bringen)
- c) Wie lange haben Sie das Problem schon? Warum ist das Problem noch nicht gelöst? Was haben Sie bisher unternommen?
- d) Wie wichtig ist es für Sie, Ihr Ziel X zu erreichen? Glauben Sie, dass Sie es alleine / mit Hilfe erreichen können? Wie müsste so eine Hilfe aussehen?
- e) Wie viel Investitions-Kapital wollen Sie einsetzen? (wichtige Voraussetzung)

Antwort abwarten ...

Verfügen Sie über ausreichend freies Kapital – rund 10.000 EUR, besser 15.000 EUR, um die Empfehlungen auch umsetzen zu können? (wichtige Voraussetzung)

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 à 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 können Sie sich grundsätzlich entscheiden?

Antwort abwarten... Challenges

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 - Experten-Status & Geschichte hinter Angebot

VERKAUFE Dr. Bastian Siegert (TRUST AUFBAU durch HERO-Story). 1-5 Minuten.
Demonstriere, dass er nicht immer Experte war, wie er gelernt hat, mit seinem Thema umzugehen, dass er froh war, die Entscheidung getroffen zu haben, sich in seinem Thema weiterzuentwickeln (es ist wichtig, Entscheidung zu treffen (später auch für Einwandbehandlung „ich muss nachdenken“ damit entkräften)

Lassen Sie mich kurz erzählen, wie es zu „Dr. Siegerts Premium Depot kam“ kam.

Dr. Bastian Siegert ist ein über viele Jahre äußerst erfolgreicher Analyst. Unzählige seiner Leser haben durch den Börsenprofi bereits den Weg in die finanzielle Freiheit geschafft. Sowohl bei einzelnen Empfehlungen als auch bei der Gesamtpomformance gibt es kaum Analysten, die ihm das Wasser reichen können – weltweit.

Vor allem, wenn man von einem langen Zeitraum von 10, 15 oder 20 Jahren und mehr spricht. Nur eine Frage kommt immer und immer wieder auf: „Ich bin schon relativ alt. Ich habe keine Zeit zu warten, bis zum Beispiel aus einem kleinen Computer-Unternehmen wie Apple es einst war, das wertvollste Unternehmen der Welt wird. Gibt es nicht eine Möglichkeit schnellere Gewinne zu erzielen?“

Deshalb hat Dr. Bastian Siegerts Mentor Volker Gelfarth eine Strategie entwickelt, mit der er eben diesen Wunsch erfüllen wollte: Er hat seine erfolgreiche Value-Strategie mit dem Rockefeller-Effekt verbunden. Seinen Lesern bieten sich damit schnelle Gewinne mit sicheren Unternehmen. Damit werden für ganz normale Anleger Renditen möglich, die sonst nur mit Depots in Millionen-Höhe erreichbar sind.

Gelfarth nutzte dazu eine Strategie, die er für Ihre privaten Aktiengeschäfte entwickelt hat. „Ursprünglich ging es mir darum, mit einem kleinen Teil meines privaten Kapitals schneller sehr hohe Gewinne zu realisieren“, sagte er einmal und fügte hinzu: „Als Value-Investoren kommen riskante Finanzinstrumente für mich allerdings nicht in Frage.“ Das Ergebnis der neuen Investment-Methode war so überzeugend, dass er daraus für Privat-Anleger den Börsendienst „High Performance Depot“ entwickelt hat. Bastian Siegert setzt diese Tradition fort.

Denn:

Dr. Bastian Siegert, Chefredakteur für die Börsendienste „Die Aktien-Analyse“, „Dr. Siegerts Dividenden-Dossier“, „Dr. Siegerts Premium-Depot“ und „High Performance Depot“, ist Value-Investor aus innerer Überzeugung. Er ist seit dem Jahr 2010 für GeVestor tätig.

Value-Investing ist einfach zu verstehen, aber schwierig zu meistern. Es ist die Kunst, möglichst hohe Qualität zu einem günstigen Preis zu erhalten. Mit seinem Value-Ansatz

vereint Bastian Siegert die Erfolgsgeheimnisse von Benjamin Graham und Warren Buffett, Peter Lynch und Phil Fisher. So können Investitionsentscheidungen strategisch, realistisch und vorausschauend getroffen werden, vollkommen frei von der teilweise widersprüchlichen und verwirrenden Informationsflut, die heute in der Börsenwelt vorherrscht.

Nach seinem Studium der Rechtswissenschaften arbeitete Bastian Siegert als Vorstandsvorsitzender eines Family Offices und als Vorsitzender des Stiftungsrates einer wohlhabenden Familie aus Göttingen, beriet aber auch andere Investoren in Finanzthemen. Als Start-up-Investor gründete er verschiedene Unternehmen und baute diese von Beginn an auf. Dabei lernte er die Stärken, Schwächen und tatsächlichen Probleme von Unternehmen von der Pike auf kennen. Bereits im Rahmen seiner Doktorarbeit beschäftigte sich Bastian Siegert intensiv mit Leerverkaufsattacken, Absicherungsstrategien und deren Auswirkungen auf die Finanzmärkte.

Zusammen mit seinem hochkarätigen Team aus weltweit ansässigen Analysten widmet Bastian Siegert sich dem strategischen, analytisch fundierten Ermitteln von Anlage-Möglichkeiten mit hoher Performance-Chance bei gleichzeitig hoher Sicherheit.

Als fester Bestandteil des Analysten-Teams von Volker Gelfarth analysierte er gemeinsam mit diesem systematisch das Anlage-Verhalten der weltweit erfolgreichsten Investoren. Mit ihren Ergebnissen verschafften sie ihren Lesern gemeinsam Zugang zu wertvollem Wissen und Erkenntnissen, die dem Laien wie auch dem Profi zu einer erfolgreichen Anlagestrategie verhelfen. Nach dem plötzlichen Tod von Volker Gelfarth führt Bastian Siegert die Börsendienste seines Mentors ganz im Rahmen der gemeinsamen Anlagephilosophie fort.

Erfolgsstrategien

Den gelernten Juristen interessieren als Grundlage seiner Bewertungen und Empfehlungen vor allem harte Fakten, solide Daten und seriös überprüfte Zahlen. Nur wenn die Tatsachenebene klar ist, können fundierte Entscheidungen getroffen werden.

Schritt Nr. 5.1 – grob Inhalte Angebot / Methode

Fokussiere dich komplett auf die Vorteile/ Ergebnisse der 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...)

Wichtig: Erkläre immer, was das Ergebnis deiner Methode ist. Je genauer du die Vorteile darstellst, desto besser "verkauft" du die Methode. Der genaue Ablauf deiner Vorgehensweise (Methode) ist dabei zu vernachlässigen, denn diesen erfährt dein Interessent im nächsten Schritt.

Die meisten unserer Kunden sagen uns, dass es Ihnen sehr gefällt, Teil einer exklusiven Gruppe an Privat-Anlegern zu sein, die die Value-Strategie mit dem Rockefeller-Konzept anreichert!

Ist das auch bei Ihnen so?

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.**

Value-Strategie: Preis und Wert einer Aktie sind nicht dasselbe

Value-Investoren verlassen sich nur auf die Fundamentalanalyse der finanziellen Daten eines Unternehmens und laufen nicht den kurzfristigen Modetrends der Börse hinterher. Value-Investoren versuchen, Aktien zu finden, deren Kurse unter dem fairen Wert der Aktien liegen. Damit ist Folgendes gemeint: Der aktuelle Kurs liegt unter dem Wert der künftigen Cashflows eines Unternehmens.

Einfach ausgedrückt bedeutet das, dass die erwarteten künftigen Cash-Zuflüsse des Unternehmens einen höheren Aktienkurs rechtfertigen. Die Unterscheidung zwischen dem Kurs und dem Wert einer Aktie ist ein entscheidendes Abgrenzungsmerkmal gegenüber so gut wie allen anderen Anlagestrategien an der Börse.

Daher postuliert Value-Investor Warren Buffett: „Price is what you pay. Value is what you get“. Das bedeutet: „Der Preis (der Aktienkurs) ist, was du bezahlst, und der Wert ist, was du bekommst.“ Der aktuelle Aktienkurs kann also deutlich über oder unter dem fairen Wert liegen. Value-Investoren kaufen eine Aktie dann, wenn der aktuelle Kurs deutlich unter dem berechneten Wert liegt. So (scheinbar) einfach funktioniert die erfolgreiche Value-Strategie.

Wendet man die Value-Strategie auf reine Aktien-Investments an, lassen sich gute Gewinne erzielen. Doch lassen diese wirklich hohen Gewinne von mehr als 1.000% häufig einige Jahre auf sich warten. Dafür haben viele Anleger weder die Zeit noch die Geduld.

Deshalb setzt Dr. Bastian Siegert bei den Trades der „Rockefeller-Extrem-Trades“ voll auf die Multiplikator-Wirkung von Faktor-Zertifikaten, die Ihre Gewinne um das Drei-, Vier- oder Fünffache steigern. So erhalten Sie nicht nur den Kursanstieg der Aktie sondern kassieren in kurzer Zeit ein Vielfaches davon. Und dabei kaufen Sie die Faktor-Zertifikate auf Aktien, die normalerweise 100, 200 Euro oder mehr kosten, für nur 3, 4 oder 7 Euro.

Faktor-Zertifikate sind ohne Anleitung nicht ganz so einfach zu handeln wie Aktien. Daher hat Dr. Bastian Siegert für einen einfachen Einstieg gesorgt:

Er wird Sie heranzuführen. Zunächst starten Sie mit Zertifikaten eines Emittenten. Fast alle Depot-Banken und Broker arbeiten mit ihm zusammen.

Sie erhalten Praxis-Tipps wie zB 2 Depot-Konten zu nutzen, um die Stärken unterschiedlicher Depot-Banken und Broker mitzunehmen.

Faktor-Zertifikate können Sie börsentögllich über Wertpapierbörse Frankfurt und Stuttgart handeln. Sie erhalten immer die genaue WKN und ISIN.

Alle Informationen zu Laufzeit und Hebl erhalten Sie von Dr. Bastian Siegert. Auch wie Sie mit Dividenden umgehen können.

Sie profitieren also von 1. Extremer Chancen-Nutzung, 2. Extrem günstigem Einkauf, 3. Einer extremen Gewinn-Abschöpfung, und 4. Extremer Gewinn-Absicherung durch Substanz-Aktien.

Und Herr/Frau [Nachname], können Sie sich denn vorstellen, diese Inhalte anzuwenden / umzusetzen / an diesem Programm teilzunehmen? (nur bei einem klaren Ja weitermachen. Falls nein ▶ "was ist denn bei Ihnen anders als bei Teilnehmer X?)

Antwort abwarten...

Schritt Nr. 5.2 - Kundenbeispiel

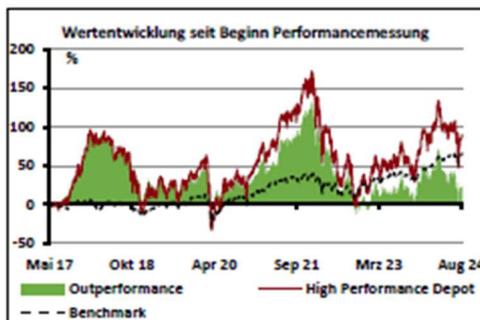
Hier mehrere Kundenerfolge nennen. Am besten jene, zu denen der Kunde aufsieht und mit denen er sich identifizieren kann. Ist es zum Beispiel eine KundIN, dann zeige nicht nur Männer, sondern auch Frauen. Das Gleiche gilt natürlich umgekehrt.

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

Zunächst Testimonials

(keine vorhanden)

Performance-Erfolg



Vermögensentwicklung 08.05.2017 - 31.08.2024	
Index am 07.05.2017	100,0
Index am 31.08.2024	188,4
Performance in %	88,38%
Performance Benchmark in %	66,32%
Outperformance in %-Punkten	22,07

Nachfolgende Übersicht zeigt Ihnen meine Top 10 der realisierten Gewinne in den vergangenen Jahren:

Basiswert ISIN	Faktor	Faktor- Zertifikat WKN	Einstiegs- datum	Einstiegs- kurs	Ausstiegs- kurs	Ausstiegs- datum	Rendite
Apple US0378331005	3	CJ8JWW	21.02.19	6,19 €	115,65 €	02.12.21	1.768,34%
Apple US0378331005	3	CJ8JWW	21.02.19	6,19 €	48,86 €	06.08.20	729,89%
Apple US0378331005	3	CJ8JWW	21.02.19	6,19 €	33,87 €	06.02.20	447,17%
Apple US0378331005	3	CJ8JWW	21.02.19	6,19 €	19,41 €	14.11.19	213,57%
Nasdaq 100 US6311011026	3	CJ265U	05.09.19	4,89 €	14,81 €	04.02.21	205,32%
Adyen NL0012969182	3	SN0RX0	05.10.23	0,15 €	0,45 €	30.11.23	200,00%
Rheinmetall DE0007030009	3	SB0BZ6	22.09.22	35,60 €	104,62 €	09.03.23	193,88%
Adyen NL0012969182	3	SN0RX0	05.10.23	0,15 €	0,40 €	14.11.23	166,67%
Rheinmetall DE0007030009	3	SB0BZ6	22.09.22	35,60 €	93,79 €	23.02.23	163,46%
Logitech CH0025751329	3	MD59LY	18.05.23	8,41 €	20,49 €	30.01.18	143,64%
Logitech CH0025751329	3	MD59LY	18.05.23	8,41 €	19,18 €	30.01.18	128,06%

HIGH PERFORMANCE DEPOT

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 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 zusammenfasse, 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... [hier Bausteine der Betreuung bringen]

- Redaktions-Sprechstunde: Sie möchten mit Dr. Bastian Siegert persönlich sprechen? Sie haben Fragen zu den Empfehlungen oder zur Funktionsweise der Strategie im „High Performance Depot“? Dann können Sie Dr. Siegert gerne während der Redaktionsprechstunde anrufen oder einen exklusiven Telefontermin vereinbaren: telefonisch Mittwochs von 14:30 bis 16:30 Uhr
 - E-Mail-Service: Ihre Fragen beantwortet Dr. Bastian Siegert auch innerhalb von 24 Stunden per E-Mail. Für Ihre Fragen zum Inhalt und den Empfehlungen im „High Performance Depot“ erhalten Sie eine E-Mail-Adress
 - Halbjährliche Online-Live-Calls: Fragen zu den letzten Neuaufnahmen, der Entwicklung der im Depot befindlichen Werte oder Dr. Bastian Siegerts Watch List können Sie hier in einem halbjährlichen Zoom-Call klären.
 - Alle Empfehlungen von Bastian Siegert direkt in One Click Trading umsetzbar!
 - Wochenbericht mit Erläuterungen zu den Anlagen und der Watch-List
 - Termine zu Roundtable-Gesprächen und Lesertreffen erhalten Sie rechtzeitig.
- *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*

Schritt 7 - Der Abschluss & die Einwandbehandlung

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

Glauben Sie, dass X funktionieren können?

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:

Da wir verschiedene Angebote haben ist es für mich wichtig herauszufinden, wie viel Sie

in sich investieren möchten.

Bei uns startet es ab 0 EUR wie jetzt mit Webinaren, bis 15.000 EUR für mehrtägige Masterclasses. Deswegen:

Die Investition liegt für Sie liegt bei einmaliger Zahlung NUR bei 4.998 EUR statt 9.998 EUR.

PAUSE

GMH 12 M CUF 4.998 € (Gevestor 9998), 0 Tage AZ, kein GZG, BZ (Bezugsjahr)

GMH 12 M Raten pro Monat 430 € = 5.160 € gesamt, 0 Tage AZ, kein GZG, BZ

GMH 6 M CUF 2.998, 0 Tage AZ, kein GZG, BZ für halbes Jahr (Angabe Phönix: QA)

GMH 3 M CUF 1.798, 0 Tage AZ, kein GZG, QA (Quartalsjahres Kündigung)

Sind sie dabei?

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

[Bei Abschluss] Vielen Dank!

Sie erhalten jetzt Zugangsdaten über One Cklick Trading – dort finden Sie auch alle Informationen rund um Ihre Startbegleitung und alle Kontaktdaten, die Sie benötigen.

Wir freuen uns auf Sie!



Übersicht

Meldungen **49**

Ausgaben

Depot

Einstellungen



< Zurück



High Performance Depot
Dr. Bastian Siebert

Mein Premium Bereich



Meldungen



Ausgaben



Frage-Portal



Redaktion

Startbegleitung **4 Inhalte**

Mehr >



Der Rockefeller Strategie-Report
16 Seiten



Sonderstudie: Die Macht der Emoti...
20 Seiten



Die Rockefeller-Strategie
3 Minuten

Videos **5 Inhalte**

Mehr >

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 Dann lassen Sie uns den Vertrag aufsetzen und unterschreiben</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>Die Tatsache, dass du XYZ hast/willst/musst, würde dich aber nicht davon abhalten, das jetzt zu kaufen/zu buchen/zu machen, oder?</p> <p>Nein [dann direkt Kaufvertrag ... <u>Perfekt</u>, dann ...]</p> <p>Doch [gehe zu 4 bei <u>Vorwände</u>]</p>	<p>4 [Ablenkung] Gibt es sonst noch irgendetwas, was dir Sorgen macht? Antwort (zb Ich habe Angst, dass ich die Investition nicht rausbekomme) Gibt es sonst noch irgendetwas, was dir Sorgen macht? [bis zu <u>5 Mal</u>] Antwort (zb Ich habe schon mal falsch investiert) Warum war das so?</p> <p>[wahrscheinlich der wahre Einwand] Wenn ich dir jetzt versichern / garantieren könnte, dass du XYZ erreichst / gelöst bekommst, dann würdest du jetzt buchen? 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] Also machen wir das jetzt? Ja</p>			