

CLOSING-SKRIPT Hedgefons Milliardär

Experte: Dr. Bastian Siegert

Kapital: Mindestens 15k benötigt man, idealerweise hat man jedoch 50-100k

Anlagehorizont: bis zu 12 Monate

Anlagefokus: alle Anlageklassen

Risikomanagement: Kombination bekannter Risikomanagement-Aspekte

USP: Dr. Bastian Siegert sprengt die Spielregeln der Finanzwelt und eröffnet Privatanlegern Zugang zu Strategien, die bisher nur den mächtigsten Hedgefons und deren Managern vorbehalten waren.

Worüber kommen Kunden?

1. Kunden können sich nicht mehr zum Webinar anmelden – und möchten gerne von neuen Angeboten erfahren.

Gratis-Gesprächstermin (15 Minuten)

15 Minuten kostenlos

Buchungscode **quali-AfterWBI-HFM-10-24**

- Bedarfsanalyse machen und HFM oder Crosssell vorstellen

2. Kunden haben das Webinar gesehen und sind auf der Landeseite gewesen und konnten das Produkt auch direkt kaufen, haben sich zunächst dagegen entschieden und wollten die Internetseite schließen – dann taucht eine Möglichkeit auf, sich für einen Termin einzutragen. Das haben die Kunden genutzt! So sieht diese Terminbuchung aus:

Dr. Bastian Siegert - Hedgefons Milliardär (15 Minuten)

15 Minuten kostenlos

Wir testen den Preis – es gibt also 2 Preise, die der Kunde gesehen haben

kann: $9.998 \text{ €} - 21\% = 7.898 \text{ €}$ oder $7.998 \text{ €} - 26,26\% = 5.898 \text{ €}$

Wie kann ich erkennen, zu welchem Preis der Kunde geframed ist? Das ist über den **Buchungscode im Termin** erkennbar - ganz hinten durch die Zahlen

HFM-WBI-2024-10_Exit_8-6-5

HFM-WBI-2024-10_Exit_10-8-7

Preis B – der
niedrigere
Preis A- der
höhere

Ausgehend davon ist es sinnvoll, im Closing in dieser Preisstruktur zu bleiben. Es gibt beide Angebote im Offer Builder.

Inhalt

Schritt 1: Vorbereitung vor dem Verkaufsgespräch	2
Schritt 2: EINLEITUNG/ AGENDA.....	2
Schritt 3: Analysephase, Ist-Situation des Kunden	3

Schritt 4 - Experten-Status & Geschichte hinter Angebot.....	4
Schritt Nr. 5.1 – grob Inhalte Angebot / Methode.....	4
Schritt Nr. 5.2 - Kundenbeispiel	9
Zunächst Testimonials.....	9
Performance-Erfolg	9
Schritt 6 – die Betreuung	9
Schritt 7 - Der Abschluss & die Einwandbehandlung	10
Schritt 7.1 - Einwandbehandlung.....	11

Schritt 1: Vorbereitung vor dem Verkaufsgespräch

Bestellseite / Bestellprozess: Offer Builder: Ginvestor <https://interactive.vnraq.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://lpm.gevestor-verlag.de/1/10447/Lotsenservice/>

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 100.000 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. Haben Sie etwas zum Mitschreiben wie Laptop, Stift, Zettel, Block... was Sie eben

möchten?

2. Dass Sie eine Entscheidung treffen, denn 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*

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 zum „Hedgefonds Milliardär“ 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 Gesamtpformance gibt es kaum Analysten, die ihm das Wasser reichen können – weltweit.

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

Nun sprengt Dr. Bastian Siegert die Spielregeln der Finanzwelt und eröffnet Privatanlegern Zugang zu Strategien, die bisher nur den mächtigsten Hedgefonds und deren Managern vorbehalten waren. Machen Sie Ihr Geld da, wo Leute wie George Soros, Carl Icahn oder David Tepper eine Milliarde auf die andere türmen.

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 Zugang zu Strategien der mächtigen Hedgefonds und deren Manager haben!

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.

Unsere Strategie beim Börsendienst „Hedgefonds Milliardär“ ist klar und konsequent: Wir nutzen die volle Bandbreite des Kapitalmarkts und investieren ohne Kompromisse. Dabei gibt es für uns bewusst keine festgelegten Grenzen oder Beschränkungen – weder geografisch noch in Bezug auf Anlageklassen. Alles, was Rendite verspricht, kommt in Frage.

Der Schlüssel zu unserem Erfolg liegt darin, dass wir uns immer dann positionieren, wenn sich ein attraktives Investmentfenster öffnet. Das bedeutet: Keine starren Regeln, kein Verpassen von Chancen und vor allem kein unnötiger Renditeverlust.

Unser Portfolio ist ebenso flexibel wie zielgerichtet und lässt sich dennoch in sechs zentrale Bereiche unterteilen. Jeder dieser Bereiche bietet unterschiedliche Chancen und Risiken, die wir gezielt und strategisch nutzen, um das Beste aus den jeweiligen Marktbedingungen herauszuholen.

Egal, ob wir in klassische Aktien, innovative Finanzprodukte oder Rohstoffe investieren – unsere Strategie passt sich stets dynamisch an, um in jeder Phase der Marktbewegungen profitabel zu agieren.

Mit dieser Herangehensweise maximieren wir nicht nur die Chancen auf hohe Renditen, sondern minimieren auch das Risiko, indem wir breit diversifizieren und immer dort investieren, wo die besten Möglichkeiten liegen.

1. **Unternehmen:** Wir investieren direkt in die besten Unternehmen der Welt – es sei denn, das Chance/Risiko-Profil bei den Derivaten auf diese Basiswerte ist noch besser.

2. **Rohstoffe:** Ob Edelmetalle, Öl oder Weizen – wir kaufen bei unterbewerteten Preisen ein und schlagen den Markt mit antizyklischem Trading.
3. **Devisen:** Wenn Währungen verrücktspielen und zum Spielball der Zentralbanken werden, nutzen wir die Verwerfungen, um abzukassieren.
4. **Immobilien:** Wir setzen auf Immobilienprojekte, die über die Börsen zugänglich sind. Cash mit Betongold – ohne jemals einen Mieter zu sehen.
5. **Börsengänge (IPOs):** Wenn Unternehmen zum ersten Mal an die Börse gehen, entstehen oft enorme Gewinnmöglichkeiten in ganz kurzer Zeit. Bei den vielversprechendsten Chancen sind wir dabei.
6. **Kryptowährungen:** Ob Teufelszeug oder Absicherung – völlig egal. Wir wollen nicht langfristig investiert bleiben, sondern nutzen kurzfristige Einstiegsmomente und agieren opportunistisch.

Um das volle Potenzial unserer Anlagestrategie auszuschöpfen, setzen wir auf die gesamte Bandbreite moderner Finanzinstrumente. Jedes Instrument hat individuelle Vorteile und eröffnet uns gezielte Chancen auf maximale Rendite. Lassen Sie uns einen Blick auf die Schlüsselkomponenten unserer Strategie werfen:

Aktien

Unser Fokus liegt auf direkten Unternehmensbeteiligungen, die bereits ein hohes Kurspotenzial aufweisen. Dabei investieren wir nicht nur in die bekannten Marktführer, sondern auch in vielversprechende „Hidden Champions“, für die es oft noch keine etablierten Finanzinstrumente gibt. Diese bieten uns die Möglichkeit, von neuen Entwicklungen zu profitieren, bevor sie dem breiten Markt zugänglich werden.

StayHigh/StayLow-Optionsscheine

Ein in Deutschland wenig bekanntes, aber überaus wirkungsvolles Instrument. Damit setzen wir darauf, dass ein Basiswert innerhalb eines bestimmten Zeitraums ein festgelegtes Kursniveau beibehält. Selbst bei vermeintlich „langweiligen“ Basiswerten können wir hier attraktive Gewinne realisieren, indem wir auf Stabilität statt auf Volatilität setzen.

Vanilla-Optionsscheine

Der Klassiker unter den Derivaten. Mit diesen Hebelinstrumenten sichern wir uns Vorteile in steigenden (Call) und fallenden Märkten (Put), immer mit einem klar definierten Ablaufdatum. Diese Scheine erlauben es uns, Marktentwicklungen gezielt zu antizipieren und so aktiv Rendite zu erzielen.

Bonus-Zertifikate

Für den strategischen Investor, der auch in Seitwärtsmärkten Renditen erzielen möchte. Bonus-Zertifikate bieten attraktive Ertragsmöglichkeiten in verschiedenen Marktszenarien und belohnen uns für stabile Marktphasen mit einem „Bonus“.

Mini-Futures

Wenn eine langfristige Strategie gefragt ist, kommen Mini-Futures ins Spiel. Mit ihrer Hebelwirkung auf Basiswerte ohne feste Laufzeit ermöglichen sie uns, größere Marktschwankungen auszusitzen oder bewusst von diesen zu profitieren. Vor allem im Rohstoffbereich nutzen wir dieses Instrument, um an Preisentwicklungen ohne Zeitdruck zu partizipieren.

ETCs (Exchange-Traded Commodities)

Diese Instrumente ermöglichen uns den Zugang zu Rohstoffen, die für Privatanleger schwer handelbar sind, wie etwa Öl oder Edelmetalle. Sie sind die effiziente Lösung, um am Rohstoffmarkt zu partizipieren, ohne die logistischen Herausforderungen der physischen Lagerung zu bewältigen.

Turbo-Optionsscheine

Ein Instrument mit hohem Hebel und einer Knockout-Schwelle – gefürchtet von Anfängern, geschätzt von Profis. Turbos erlauben uns, mit minimalem Kapitaleinsatz überproportionale Gewinne zu erzielen, allerdings erfordert dieses Instrument eine präzise Steuerung und ein klares Risikomanagement, um die Chancen optimal zu nutzen.

Index-Zertifikate

Für eine breitere Marktdiversifizierung nutzen wir Index-Zertifikate. Sie erlauben es uns, an der Performance eines ganzen Marktes oder Sektors teilzuhaben, was sich besonders in schwankungsreichen Phasen als stabilisierend erweisen kann.

Mit diesem breiten Arsenal an Finanzinstrumenten stellen wir sicher, dass wir in jeder Marktlage flexibel agieren können und die besten Chancen nutzen – unabhängig davon, ob Märkte steigen, fallen oder seitwärts tendieren.

IN WELCHE MARKTRICHTUNGEN INVESTIEREN WIR?

Unsere Stärke liegt in der Flexibilität: Wir reagieren dynamisch auf jede Marktentwicklung, egal ob die Märkte steigen, seitwärts tendieren oder fallen. Unabhängig von der Richtung passen wir unsere Strategie konsequent an, um die besten Chancen zu nutzen. Durch diese Beweglichkeit stellen wir sicher, dass wir in

jeder Marktlage optimal aufgestellt sind und sowohl von Auf- als auch von Abwärtsbewegungen profitieren können.

WELCHE ABSICHERUNG NUTZEN WIR?

Unsere Strategie ist risikobewusst, aber keineswegs risikoscheu. Wir streben hohe Renditen an, ohne dabei die Bedeutung eines soliden Risikomanagements zu vernachlässigen. Dazu nutzen wir folgende Absicherungsmaßnahmen:

Stopp-Loss-Orders (S/L): Wir setzen sowohl statische als auch trailing Stopp-Loss-Orders ein, um potenzielle Verluste zu begrenzen.

Statische S/L: Diese Orders werden bei einem festgelegten Kursniveau ausgelöst. Beispiel: Wenn der Basiswert bei 10 € steht und der Stopp-Loss bei 9 € liegt, wird automatisch verkauft, sobald der Kurs auf 9 € fällt.

Trailing S/L: Diese dynamischen Orders passen sich an steigende Kurse an und sichern so Gewinne ab. Beispiel: Liegt der Kurs bei 10 € und der trailing Stopp-Loss bei 10 %, beträgt der Stopp-Loss 9 €. Wenn der Kurs auf 20 € steigt, erhöht sich der Stopp-Loss automatisch auf 18 €. Fällt der Kurs auf 18 €, wird verkauft, und die zuvor erzielten Gewinne bleiben gesichert.

Breite Diversifikation: Wir streuen unser Portfolio gezielt über verschiedene Regionen, Branchen und Unternehmen. Dabei verfolgen wir das Hedging-Prinzip und setzen auf Anlagen, die sich gegenläufig entwickeln können. Diese breite Streuung erlaubt es uns, Risiken effektiv zu mindern und in unterschiedlichen Marktumfeldern stabile Erträge zu erzielen. So sind wir in der Lage, selbst in volatilen Phasen die Kontrolle zu behalten.

Vielfältige Derivate: Durch den Einsatz einer Vielzahl von Derivatklassen schaffen wir ein ausgewogenes Risiko-Rendite-Profil. Dabei wählen wir die Hebelwirkungen so, dass unser Depotmix auf hohe Renditen ausgelegt ist, ohne dabei die Sicherheit zu vernachlässigen.

Diese strategische Kombination erlaubt es uns, flexibel auf Marktschwankungen zu reagieren und gleichzeitig das Risiko kalkulierbar zu halten.

Mit dem „Hedgefonds Milliardär“ nutzen wir das gesamte Potenzial, das der Kapitalmarkt zu bieten hat. Unsere Strategie ist zwar einfach erklärt und umsetzbar, vereint jedoch das geballte Fachwissen der Börsenwelt in einem einzigen Produkt. Damit bieten wir Ihnen die Möglichkeit, wie ein Hedgefonds zu investieren – flexibel, diversifiziert und renditeorientiert.

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

Der Dienst ist noch so neu, dass wir noch keine Kundenstimmen erhalten.

Performance-Erfolg

Den gibt es noch nicht Einzig dass Dr. Bastian Siegert seit vielen Jahren sehr erfolgreich unterwegs ist.

Könnte als Begründung für Geld zurück Garantie genommen werden.

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]

- Sie erhalten wöchentlich seinen Bericht zum „Hedgefonds Milliardär“
 - Sie erhalten die aktuellen Empfehlungen bezüglich Kaufen, Halten oder Verkaufen.
 - Redaktions-Sprechstunde: Sie möchten mit Dr. Bastian Siegert persönlich sprechen? Sie haben Fragen zu den Empfehlungen oder zur Funktionsweise der Strategie? Dann können Sie Dr. Siegert gerne während der Redaktionssprechstunde anrufen
 - E-Mail-Service: Ihre Fragen beantwortet Dr. Bastian Siegert – Sie erhalten eine E-Mail-Adresse, an die Sie sich jederzeit wenden können
 - Termine zu Roundtable-Gesprächen und Lesertreffen erhalten Sie natürlich rechtzeitig.
 - Und für den Start möchte Dr. Bastian Siegert sie gerne in einem Live Call kennenlernen – dort möchte er Ihnen auch gerne die Strategie konkreter vorstellen *er meldet sich dann zum Wann und Wie)*
 - Und sie erhalten einen Call mit Michael Both von unserem Lotsenservice, der erst One Clock Trading erklärt und dann den ersten Call live auf OCT nachhandelt
- *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

Wir haben verschiedene Angebote - bei uns startet es ab 0 EUR mit einem Webinaren, bis 15.000 EUR für mehrtägige Masterclasses.

Die Investition liegt für Sie liegt für 1 Jahr bei einmaliger Zahlung NUR bei 7.998 EUR statt 9.998 EUR.

HFM, Basisangebot A: CuF, Q-Rg., 3 Monate GzG, 0 Tage AZ, jdz. Kdg.; $9.998 \text{ €} - 21\% = 7.898 \text{ €}$; Q-Rg. 1.974,50 €
HFM, Basisangebot B: CuF, Q-Rg., 3 Monate GzG, 0 Tage AZ, jdz. Kdg.; $7.998 \text{ €} - 26,26\% = 5898 \text{ €}$; Q-Rg. 1.474,50 €
HFM Sparen bei A: CuF, Jahres-Rg., 0 Tage AZ, BZ, $7.898 \text{ €} - 900 \text{ €} = 6998 \text{ €}$; Jahres-Rg. 6.998 € Rabatt nur 1. Jahr, ab dem 2. Jahr dann 7.898€, Kdg. zum Ende des Bezugsjahres
HFM Sparen bei B: CuF, Jahres-Rg., 0 Tage AZ, BZ, $5.898 \text{ €} - 900 \text{ €} = 4998 \text{ €}$; Jahres-Rg. 4.998 €, Rabatt nur 1. Jahr, ab dem 2. Jahr dann 5.898€, Kdg. zum Ende des Bezugsjahres

PAUSE

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!

Screenshot OCT abbilden?

Kommentiert [PSP1]: Habe ich den?

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
1 Ja Dann lassen Sie uns den Vertrag aufsetzen und unterschreiben	3 muss erstmal schauen, zu teuer, drüber schlafen, andere Angebote, ich treffe heute keine Entscheidung, muss nachdenken, Nein [warum?] Die Tatsache, dass du XYZ hast/willst/musst, würde dich aber nicht davon abhalten, das jetzt zu kaufen/zu buchen/zu machen, oder? Nein [dann direkt Kaufvertrag ... <u>Perfekt</u> , dann ...] Doch [gehe zu 4 bei <u>Vorwände</u>]	4 [Ablenkung] Gibt es sonst noch irgendetwas, was dir Sorgen macht? Antwort (z.B. 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 (z.B. Ich habe schon mal falsch investiert) Warum war das so? [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]	5 [was in meinem Programm habe ich, dass den Einwand auflöst? 2-3 andere Punkte, was ist die Alternative] Lass uns das jetzt machen: Ja
2 Verständnisfrage (Käufersignal) Kostet 2.500 EUR? Ja Dauert 6 Monate? Ja [warten] Also machen wir das jetzt? Ja			