

# Weerts Empfehlungsnahme

- Kunden brauchen ein Motiv, um Empfehlungen zu geben
- Drei Chancen für Eigenumsatz
- Jeder Kunde in eine Info

## 1. Chance

### Am Ende der Analyse, das Gespräch ist eigentlich vorbei.

**Berater:** „Frau XY, zum Abschluss habe ich noch ein Bonbon für Sie.“ (danach nichts mehr sagen)

**Kunde:** „Oh, was denn? Etc.“

**Berater (kurz abwarten):** „Frau XY, ich würde Ihnen gerne das Geschenk anbieten, in Zukunft bei mir VIP-Kunde werden zu können. Was sagen Sie dazu?“

**Kunde:** „Wie, was ist das denn? Ich bin doch noch gar kein Kunde bei Ihnen. Etc.“

**Berater:** „Nein, nur falls Sie Kunde werden, könnten Sie bei mir VIP-Kunde werden.“

**Kunde:** „Ok, und was muss ich dafür tun?“

**Berater:** „Ganz einfach. Sie sollen natürlich zuerst wissen, was das bedeutet. VIP-Kunde bedeutet, dass Sie, wenn Sie bei mir Kunde werden würden, durch diesen VIP-Status fette Rabatte bekommen würden und langfristig enorme finanzielle Vorteile erzielen würden für den Rest Ihres Lebens, solange Sie irgendetwas mit Finanzen zu tun hätten. Wäre das für Sie interessant? (Oder: hört sich das gut an?)“

### Der Kunde kann darauf eigentlich nichts anderes sagen als: „Ja, natürlich, etc.“

**Berater:** „Das einzige, was Sie dafür tun müssten, wäre, dass Sie eine Stunde Zeit in sich investieren. Und ich müsste die gleiche Stunde Zeit in Sie investieren. Ich wäre tatsächlich bereit, meine Stunde Zeit in Sie zu investieren, Frau XY. Würden Sie das auch tun?“

**Kunde:** „Ja. Weiß ich nicht. Kommt darauf an. Etc.“ (das ist vollkommen egal)

**Berater:** „Nein, ist ja klar, dass Sie das noch nicht wissen. Aber deswegen würde ich diese Stunde gerne mit Ihnen verbringen und Sie dazu einladen. Damit Sie sich davon überzeugen können und die fetten Rabatte und langfristigen finanziellen Vorteile kennenlernen können. Und meine Frage – haben Sie kurz einen Stift zur

Hand und ein Blatt- können Sie sich kurz etwas notieren (evtl. selbst Zettel rausreißen und aufschreiben). Sie müssen nur eine Stunde zu uns kommen, Adresse XXX, Meerbusch am Montag um 18 Uhr.“

**Kunde:** „Nee, weiß ich nicht, etc.“

**Berater:** „Ja, Frau XY, das kann ich verstehen, kein Problem. Vielleicht ist heute nicht der richtige Augenblick... Wahrscheinlich fehlen Ihnen auch noch Informationen... Was halten Sie denn davon – wir sehen uns ja in der nächsten Woche bei der Beratung. Wenn Sie dann mehr Einblick in die ganze Sache haben und sich ein genaueres Bild machen könnten, biete ich Ihnen dann immer noch die VIP-Kundschaft an. Damit Sie dann, wenn Sie sagen „Ja, ich würde das gerne umsetzen, was Sie mir da anbieten“, eine zweite Chance von mir erhalten, Ihre fetten Rabatte und die langjährigen finanziellen Vorteile zu erhalten.“

## 2. Chance

### Nach der Beratung

**Berater:** „Erinnern Sie sich noch, beim letzten Mal?“

**Kunde:** „Nein, etc.“

**Berater:** „Ich hatte Ihnen beim letzten Mal angeboten ein unmoralisches Angebot gemacht. Ich hatte Ihnen eine VIP-Kundschaft angeboten. Und ich hatte Ihnen – ausnahmsweise Ihnen – die Chance gegeben, das Angebot auch heute noch zu nutzen. Erinnern Sie sich? VIP-Kunde bedeutet, fette Rabatte und langfristige finanzielle Vorteile (**immer gleiche Formulierung, Automatismen**). Und die können Sie jetzt noch nutzen. Sie haben die Verträge schon unterschrieben, aber die Chance können Sie immer noch nutzen.“

**Kunde:** „Hm ja, was müsste ich denn tun?“

**Berater:** „Sie müssten eine Stunde in sich investieren, ich eine in Sie. Dazu wäre ich bereit. Sie auch? (siehe oben!)“

**Kunde:** „Ja, gerne“

**Berater:** „Ok. Montag Abend 18 Uhr, Adresse etc. Ich lasse die Verträge noch liegen und sollten Sie am Montagabend erkennen, dass Sie die fetten Rabatte und langfristigen finanziellen Vorteile haben wollen, dann werde ich dafür sorgen, dass Sie hier noch Rabatte für Ihre Verträge und in Zukunft finanzielle Vorteile bekommen.“

Sollte der Kunde dennoch sagen, dass er nicht will, ist das auch kein Problem.

**Berater:** „Ok, dann schicken wir die Verträge weg. Aber Sie sollten wissen, sollten Sie sich irgendwann einmal dafür entscheiden, die Chance gebe ich Ihnen auch noch ein drittes Mal. Wir sehen uns ja nochmal. Darf ich Sie dann noch einmal darauf ansprechen?“

### **3. Chance beim Servicetermin, gleicher Ablauf**