

## Abschnitt 1: EMPFEHLUNGEN HOLEN

1. Smalltalk
2. Welche Erwartungen hast an das heutige Gespräch?
3. 8-Frage-Technik
4. Empfehlungsgeschäft: Können wir uns darauf einigen, dass du mich weiterempfiehlst, wenn du mir der Beratung zufrieden bist?
5. Verkauf
6. Nach den Empfehlungen fragen

### **Empfehlungen bei Abschluss:**

#### **Bestätigung des Kunden:**

Herzlichen Glückwunsch zu Ihrem Produkt. Sie haben das beste Produkt am Markt mit vergleichbaren Leistungen. Sie haben den ersten Grundstein für Ihre Altersvorsorge gelegt.

#### **Bestätigung des Empfehlungsgebers:**

Da war es doch gut, dass Peter an dich gedacht hat. Sonst hättest du doch nie die Chance gehabt überhaupt unser Produkt kennenzulernen.

#### **Wichtigkeit der Information:**

Du wirst mir doch sicherlich auch zustimmen, dass in der heutigen Rentensituation jeder unser Produkt kennen sollte.

#### **Bestätigung des Bedarfs:**

Wie du sicherlich weißt gibt es da draußen viele Menschen, die unser Produkt genauso brauchen wie du.

Wer wäre das denn in deinem Bekanntenkreis?

#### **Besuchsangebot:**

Ich kann jetzt nicht alle deine 50-100 Bekannten besuchen.

Aber ich bin gern bereit deine 10 besten Bekannten eine unverbindliche Beratung anzubieten.

### **Immunisierung (Siehe Abschnitt 2)**

### **Empfehlungen bei Abschluss:**

#### **Kunde aus dem Verkauf entlassen:**

Ich kann dich gut verstehen

#### **Identifikation:**

Wenn ich in deiner Situation gewesen wäre, hätte ich genauso gehandelt.

#### **Bestätigung des Produkts:**

Das Produkt findest du doch sicherlich gut. War doch schön, dass du es wenigstens mal kennenlernen durftest.

**Bestätigung des Kunden:**

Wenn du heute nicht in dieser Situation gewesen wärst, hättest du doch sicher dieses Angebot für dich in Anspruch genommen.

**Bestätigung des Empfehlungsgebers:**

Da war es doch gut, dass Peter an dich gedacht hat. Sonst hättest du doch nie die Chance gehabt überhaupt unser Produkt kennenzulernen.

**Wichtigkeit der Information:**

Du wirst mir doch sicherlich auch zustimmen, dass in der heutigen Rentensituation jeder unser Produkt kennen sollte.

**Besuchsangebot:**

Ich kann jetzt nicht alle deine 50-100 Bekannten besuchen.

Aber ich bin gern bereit deine 10 besten Bekannten eine unverbindliche Beratung anzubieten.

**Immunisierung (Siehe Abschnitt 2)**

## **Abschnitt 2: IMMUNISIERUNG**

1. Dem Empfehlungsgeber klar machen, dass folgende Begriffe nicht erwähnt werden sollten:
  - a. Rentenversicherung
  - b. Versicherung
  - c. Verkauf und oder Verkaufsgespräche
  - d. Zu viel erklären.
2. Hallo XZY, mein Mitbewohner/Freund/Bekannter hat mir vor Kurzem ein echt gutes Produkt gezeigt womit
  - a. ich am Ende des Jahres ein paar hundert Euro sparen kann.
  - b. ich mein Einkommen absichern kann, speziell für den Beruf als ...
3. Student: Aktuell bin ich beruflich noch nicht so gut aufgestellt, aber ich habe währenddessen an dich denken müssen und fand, dass das für dich genau das Richtige ist. Ist es okay für dich, wenn ich den Kontakt herstelle?
4. Bereits Kunde: Da ich davon echt super begeistert, könnte ich mir gut vorstellen, dass das für dich auch gut passen könnte. Bist du cool damit, wenn ich den Kontakt zwischen euch herstelle? Du kannst dir das einfach mal unverbindlich anhören.
5. Um was geht's?:  
A) Es geht vor allem um steuerliche Vorteile und Vorsorge, aber ich will nicht zu viel vorwegnehmen, das kann die XYZ besser erklären.

B) Ich möchte nichts Falsches sagen, schau es dir einfach mal an. Du kannst mir danach gerne deine Meinung dazu sagen.

## Abschnitt 3: ANRUFN

### 1. Begrüßung

KEIN SMALL TALK

### 2. Bezug zum „Empfehlungsgeber“:

Mein Name wird Ihnen wahrscheinlich erstmal nichts sagen, aber ich habe deine Nummer von „Empfehlungsgeber“ bekommen/  
ich soll schöne Grüße von „Empfehlungsgeber“ ausrichten.

A) Wir hatten über die Thematik Einkommensabsicherung und Rente gesprochen und du findest das Thema ja recht interessant hast du gesagt, stimmt's? -> JA  
Wir haben nämlich bei uns gerade ein neues Produkt extra für (seinen Beruf nennen), dem man richtig Geld sparen kann und da musste ich an dich denken.

*Termin:*

Wann passt es Ihnen besser? Eher Anfang oder Ende der Woche?

### 3.

A) Ich habe „Empfehlungsgeber“ gezeigt wie er 500-1000€ mehr im Portemonnaie haben kann und „Empfehlungsgeber“ meint, dass Sie grundsätzlich aufgeschlossen über das Thema Geld und Geldmehrung sind.  
Stimmt das?

➔ JA

Um herauszufinden, wieviel das bei Ihnen persönlich ist, benötigen wir mal eine halbe Stunde.

B) Und zwar saß ich letztens mit „Empfehlungsgeber“ zusammen und wir hatten ein sehr angenehmes Gespräch. Es ging darum, wie man Steuern sparen kann und sich Geld vom Staat zurückholte. „Empfehlungsgeber“ fand es so interessant, dass er gesagt hat, dass ich Ihnen das auch unbedingt mal zeigen soll. Er meinte, Sie wären grundsätzlich offen für wirtschaftliche und finanzielle Vorteile, stimmt das?

➔ JA

Um herauszufinden, wieviel Sie persönlich einsparen können, benötigen wir mal eine halbe Stunde.

## Abschnitt 4: EINWÄNDE

### Welche Firma?

1. ERGO Beratung und Vertrieb AG, aber wir haben nichts mit dem klassischen Versicherungsgeschäft zu tun, sondern sind eine Spezialabteilung,
  - die Fördermittel vom Staat abruft.
  - die sich um Vermögen kümmert.
  - die sich mit dem Thema Vorsorge und Sparen beschäftigt.

### **Um was geht's?**

1. Es geht darum mehr Geld und Steuern einzusparen.
2. Es geht darum, wie man alle Fördermittel vom Staat ausschöpft.

### **Habe keine Zeit!**

1. Sie arbeiten bestimmt hart für Ihr Geld. Sie sind aber sicherlich auch der Meinung, dass es manchmal sinnvoller ist, eine Stunde über Geld zu reden, als den ganzen Tag dafür zu arbeiten, oder?
2. Ich komme Ihnen entgegen: Wir unterhalten uns 10 Min. und dann entscheiden Sie, ob wir unser Gespräch ausdehnen.

### **Habe kein Geld!**

1. Und genau deswegen setzen wir uns ja zusammen!
2. Ich kann Ihnen zeigen, wie Sie mit geringem Aufwand zu einer größeren Geldsumme kommen.
3. Ich kann Ihnen Möglichkeiten eröffnen, wo der ein oder andere € eingespart oder effektiver genutzt werden kann.
4. Job anbieten! 😊
5. Gerne kann das Ganze auch erst a. 1.1.2020 starten.

### **Habe kein Interesse!**

1. Sie wissen doch noch gar nicht, um was es geht und sind doch sicher auch der Meinung, dass man erst dann Interesse für etwas haben kann, wenn man es kennengelernt hat.
2. Sie haben kein Interesse an mehr Geld?

### **Sie wollen doch nur etwas daran verdienen!**

1. Klar verdiene ich daran, aber nur wenn ich Ihnen mehr Geld verschaffe. (beidseitiges Interesse)

### **Willst du mir Versicherungen verkaufen?**

1. Das ist nicht meine Aufgabe und das darf ich auch gar nicht. Mir persönlich geht es darum dir zu zeigen, welche wirtschaftlichen und finanziellen Vorteile du haben kannst.

### **Ich habe schon alles!**

1. Das freut mich sehr. (Lob)
2. Was haben Sie denn schon?
3. Haben Sie schon alle Fördermittel vom Staat abgerufen?
4. Wieviel bekommen Sie denn an Rente?
5. Wollen Sie früher in Rente gehen?
6. Aber haben Sie schon mal an einen Versicherungs-TÜV/Check gedacht?
  - Dieser ist kostenlos und unverbindlich und ist nur von Vorteil für Sie, da Sie eine Zweitmeinung bekommen.
  - Mal angenommen, ich kann Ihnen die gleiche Leistung für einen besseren Preis bieten, wäre das dann nicht interessant für Sie?

### **Ich habe schon einen Versicherungsmakler!**

- (Lob) Da haben Sie vielen Menschen etwas voraus!

- Dann wäre aber eine unabhängige Zweitmeinung doch interessant für Sie!
- Mal angenommen, ich kann Ihnen die gleiche oder eine bessere Leistung für einen geringeren Preis bieten, wie fänden Sie das grundsätzlich?

### **Schicken Sie mir mal etwas zu!**

- Das würde ich gerne machen, allerdings arbeite ich bedarfsorientiert und individuell und ich weiß ja noch gar nicht, was Sie brauchen bzw. was Sie interessiert.
- Es gibt so viele verschiedene Möglichkeiten, dass ich Ihnen kiloweise Papier bzw. Megabytes zuschicken könnte, dass Sie wahrscheinlich nicht durchlesen werden.
- Daher wäre es doch sinnvoller, dass wir uns 10 Min. zusammensetzen und das Gespräch bei Bedarf ausweiten.