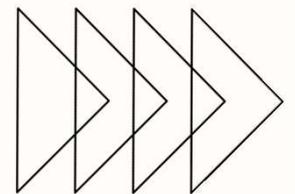


EINWANDBEHANDLUNG

Verkauf & Geschäftsvorstellung



INHALTE

EINWAND VORWEGNEHMEN

ZU TEUER

MUSS ICH MIR ÜBERLEGEN

KEINE ZEIT

SCHNEEBALLSYSTEM

KEIN GELD

KANN NICHT VERKAUFEN

TRAU MICH NICHT



EINWAND VORWEG NEHMEN

Stell am Anfang des Gesprächs die richtigen Fragen:

- Wie viel **Zeit** kannst du pro Woche freimachen?
- 2. Was möchtest du **monatlich verdienen**?
- 3. Wichtig ist, dass du dich von der Produktqualität überzeugst, stimmt ´s?
Wie viel wärst du **EINMALIG** bereit zu investieren, wenn du **jeden Monat ca. 500,- € verdienen** könntest?
- 4. Wie auch immer am Ende deine Entscheidung ausfällt, wichtig ist, dass wir eine **Entscheidung** treffen, einverstanden?



ZU TEUER

Gibt es noch einen Grund außer dem Preis, was dich heute abhält zu kaufen/starten?

Wenn es eine Lösung gäbe, dir das Produkt günstiger anzubieten, würdest du dann heute Kunde werden?

Ich habe mich nicht getraut dir etwas Günstigeres anzubieten, bei deinem Anspruch an Qualität und Wirkung!

Kennst du das, wer billig kauft zahlt zweimal!

Ja, wir sind nicht die Günstigsten, denn wir können es uns nicht leisten BILLIG zu sein. Unsere Kunden sind es uns wert, dass Sie nur das BESTE bekommen!

Besonders wertvoll, lieber Tim. **Billiger wäre der Nutzen leider geringer.**

Wenn du als Friseur anfängst, kostet eine Schere schon ca. 900,- €

Wenn du angestellt bist und einen Anfahrtsweg von 25 Km hast, bist du auch mit ca. 170,- € Benzin dabei, bevor du überhaupt Geld bekommst. ABER MONATLICH! (Das sind ca. 2000,- € pro Jahr).



MUSS ICH MIR ÜBERLEGEN

Gibt es noch einen Grund, was dich heute abhält zu kaufen/starten?

Nur mal angenommen, einfach mal ein Gedanke, du würdest heute mit mir gemeinsam starten und in 2 Monaten zwischen 250,- und 1000,- € monatlich dazuverdienen. Würdest du dann heute starten?

Wenn wir es gemeinsam schaffen würden, deinen Einsatz in 2 Monaten wieder drin zu haben, würdest du dann heute starten?

Lieber Tim, danke für dein Vertrauen. Du meinstest, dass dir ... (Bedarfsanalyse) sehr wichtig ist.

Darf ich dir einen Vorschlag machen?

Wir notieren jetzt deine Daten und welches Set du ggf. nehmen würdest und du kannst in Ruhe bis morgen darüber nachdenken. Wenn du dich bis morgen 11 Uhr nicht bei mir gemeldet hast, leite ich die Anfrage an LR weiter. Klingt das fair? Wollen wir das so machen?

Kann ich gut verstehen. In der Zwischenzeit bekommst du von mir die Produkte über eine ID zu Fabrikpreisen nach Hause geliefert. Dann hast du 8 Wochen Zeit, es dir zu überlegen, einverstanden?



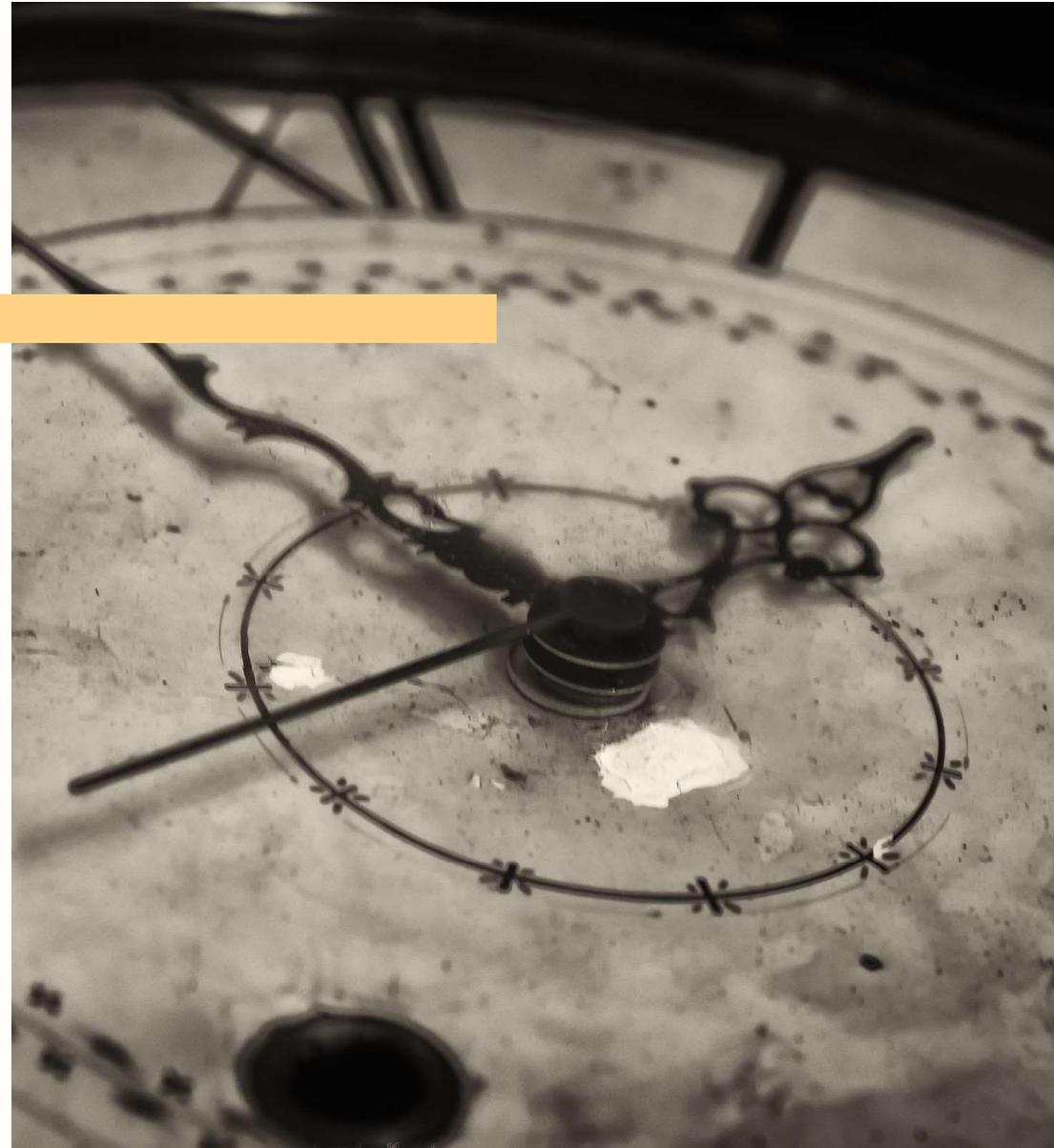
KEINE ZEIT

Gibt es noch einen Grund außer der Zeit, was dich heute abhält zu kaufen/starten?

Und genau aus diesem Grund solltest du JETZT STARTEN!

Tim, mal angenommen du hättest durch das LR Business langfristig mehr Zeit für dich, deine Familie etc.. Würdest du dann heute starten?

Lieber Tim, du hast am Anfang unseres Gespräches gesagt, du hättest ca. 20 Stunden Zeit pro Woche. Wenn wir mit meiner Lösung gemeinsam mehr Zeit für dich rausbekommen, würdest du dann heute starten?



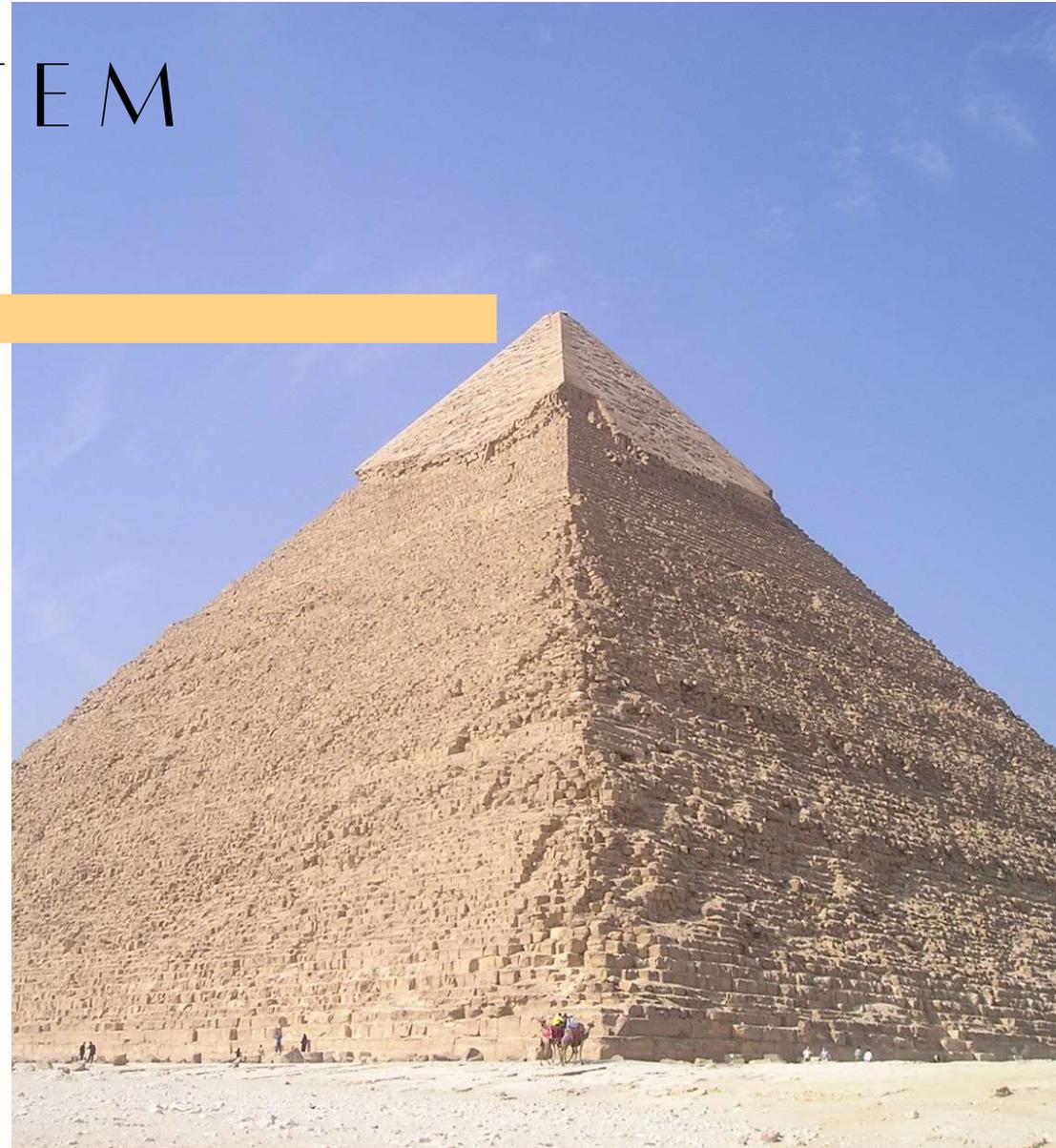
SCHNEEBALLSYSTEM

Gibt es noch einen Grund außer dem Thema Schneeballsystem, was dich heute abhält zu starten?

Wenn ich dir zeige, dass LR kein illegales Schneeballsystem ist, würdest du dann heute starten?

Das ist eine spannende Frage. Woran erkennst du ein Schneeballsystem?

Bei so einer Sache wollte ich auf keinen Fall mitmachen. Daher habe ich mich sehr gut informiert und einen Bericht von Prof. Zacharias, Professor an der Uni in Worms, gelesen. Kennst du den Artikel auch?



KEIN GELD

Gibt es noch einen Grund außer dem Geld, was dich heute abhält zu kaufen/starten?

Tim, dass kann ich sehr gut verstehen. Mir ging es damals genauso. Und genau aus diesem Grund bin ich damals gestartet. Es sollte sich finanziell bei mir was ändern. Wenn ich dir versichere, dass wir gemeinsam dein Startinvest nach ca. 4-6 Wochen wieder reinholen, **würdest du dann jetzt starten?**

Nur mal angenommen, nur mal ein Gedanke, wir schaffen es, dass du nach ca. 4-6 Wochen monatlich durchschnittlich 500,- € verdienst, bist du dann **EINMALIG** bereit 500,- € zu investieren?



KANN NICHT VERKAUFEN

Gibt es noch einen Grund außer der Annahme du müsstest verkaufen, was dich heute abhält zu starten?

Tim, dass kann ich sehr gut verstehen. Mir ging es damals genauso. Hast du schon mal einen guten Film empfohlen? Hier ist es nichts anderes. Du sprichst einfach über Dinge, die du gut findest ohne Erwartungshaltung. Lass uns gemeinsam ins Empfehlungsgeschäft starten, ok?

Wenn du wüsstest, du hast für einen Menschen die absolute Lösung für sein Problem, würdest du ihm dann ein Produkt oder eine Business-Idee anbieten?

Kannst du dir vorstellen mit nur einem Produkt positive Erfahrungen zu machen (wie Tausende andere auch)? Würdest du dann anderen davon erzählen?



SALE

ICH TRAUE MICH NICHT

Gibt es noch einen Grund, was dich heute abhält zu starten?

Wenn ich dir helfen würde, deine Angst zu verlieren, würdest du dann heute starten?

Nur mal angenommen, du würdest lernen diesen Mut zu entwickeln, würdest du dann heute starten?

Nur mal angenommen, nur mal ein Gedanke, wir schaffen es, dass du nach ca. 4-6 Wochen monatlich durchschnittlich 500,- € verdienst, wie würde sich dein Leben positiv entwickeln?

Hast du ein Handy?

Mehr brauchst du nicht. Du lernst von mir, wie du damit arbeiten kannst. Vertraust du mir?



ZUSAMMENFASSUNG

Ein Einwand ist der **Ruf nach mehr Information**.

Finde deine Lieblingssätze,
übe sie und **lerne sie auswendig!**

Nimm am besten die **Einwände vorweg**.

Im Mittelpunkt steht immer der
NUTZEN DES INTERSENTEN/KUNDEN!!!

"Was haben andere davon, dass es dich gibt?!"

Lass uns gemeinsam starten!☺

