*Bitte immer EHRLICH und ETHISCH korrekt sein beim Verkauf. Wenn das Angebot für den Interessenten nicht passen sollte, verkauft ihm nichts.*

*Wichtig: Jedes Network ist unterschiedlich. Daher muss das Skript immer individuell zum Geschäft und zu der Zielgruppe angepasst werden.*

**Skript:**

:) = leichtes Lächeln während des Sprechens

**START**

Grüß dich, spreche ich da mit \*NAME\*?

(Ja, wer ist denn da?)

Perfekt :) Hier ist der Max Mustermann von \*Firmenname\*. Hi!

(Ihn kurz antworten lassen)

Du hast dich vor kurzem für unseren Marketingplan eingetragen, erinnerst du dich?

(Ja)

Sehr schön haha :), passt es denn grad bei dir?

(ja geht klar)

Okay gut, weiß du denn schon was wir machen beziehungsweise hast du unseren Marketingplan verstanden?

(Ähm ne also so ganz verstanden habe ich den nicht)

🡪 meist kommt ein nein da Marketingpläne oft lang und kompliziert sind. Daher kannst du dort direkt ansetzen und es ihm leicht machen, indem ihm alles auf dem Einsteigermeeting erklärt wird.

Okay alles klar! Ich könnte dir jetzt lang und ausführlich versuchen das ganze zu erklären, aber ich muss zugeben, dass das nur über das Telefon recht schwer ist. Daher würde ich dich gerne am: \*Datum\* einladen zu unserem Einsteigermeeting. Dort wird dir alle genaustens erklärt.

Ich möchte nur so viel sagen… die Chancen sind riesig und wir wachsen mittlerweile sehr schnell.

Würde der \*Datum\* den bei dir passen?

(Ja/Nein)

* Bei Ja einfach fortfahren.
* Bei Nein einen anderen Termin finden.

→ Nutze immer den nächst möglichen Termin, da dann noch das Interesse sehr hoch ist.

Super!

Wärst du so gut und schickst mir nochmal eine SMS/E-Mail/Whatsapp, mit deinem vollen Namen und Adresse, damit ich für dich einen Platz reservieren kann?

→ Das ist nur wichtig damit der Interessent ein micro commitment macht. Dadurch steigt die Wahrscheinlichkeit, dass der Interessent tatsächlich am Termin teilnimmt.

(ja klar)

Super dann wünsch ich dir noch eine erfolgreiche Woche und wir sehen uns dann im Meeting.

Einen Tag vor dem Meeting nochmal anrufen und fragen ob der Termin noch steht.

**Hinweis:** Es kommt durchaus vor das Rückfragen kommen worum es in dem Meeting geht. Viele Verkäufer neigen jetzt dazu schon das Geschäftsmodell und weiteres zu erklären. Das solltet ihr allerdings lassen da sonst das Interesse und die Spannung im Interessenten verloren geht, und er nicht mehr am Meeting teilnimmt.