**Skript für unsere kostenfreien Vorgespräche - Zoom**

Ziel: Lead in Kunden verwandeln!

Voraussetzungen

1. Führen
2. nicht beraten, keine Tipps, aber Klares Ziel
3. authentisch
4. Person wirklich verstehen
5. Person helfen, die beste Entscheidung ihres Lebens zu treffen.
6. Dann nächsten Schritt ankündigen (Angebot, Rechnung, ev. gleich Termin besprechen! – auf dein Gefühl hören

No Gos

* ohne klares Ziel reden
* unsicher wirken
* Interessent ohne Termin aus dem Gespräch lassen
* nicht 100% ehrlich aussprechen: Beispiel: Hey kann es sein, dass du Angst vor der Veränderung hast?

Schlimmster Glaubenssatz:

„Ich will niemanden unter Druck setzen oder pushen“

Wenn ich helfen kann, liegt es in meiner Verantwortung, dass die Leads die Entscheidung für die Ausbildung/Beratung treffen!

**STEP 0: Wichtige Informationen vor dem Beratungsgespräch,   
Vorbereitung, Einstimmung**

Das kostenfreie Vorgespräch ist für 3 Sachen da.

1. **Der Interessent muss sich verstanden fühlen.**
2. **Der Interessent muss die Lösung verstehen und das Vertrauen in sich und uns haben.**
3. **Kunden closen!**

In diesem Gespräch geht es darum, mit vielen Fragen ganz tief in die **Bedarfsanalyse** zu gehen, danach solltest Du ganz klar den **Expertenstatus von Dir und dem Qiboli Team platzieren** und dann das **Angebot zeigen**.

***🡺Schreibe Dir 10-20 Dinge auf, wovon Du überzeugt bist, dass Du sie bei deinem Interessenten durch Deine Expertise erschaffen wirst.***

1. Ernährung tut gut
2. keine lästigen Symptome
3. verbessert schrittweise seine Gewohnheiten
4. ist gesünder
5. hat mehr Energie
6. ist satt, zufrieden und von innen heraus glücklich
7. kennt sich aus mit den unterschiedlichen Bedürfnissen
8. steht zu seinen Bedürfnissen
9. erreicht dauerhaft seine Gewichtsziele
10. erzählt die Verbesserung stolz weiter
11. hilft anderen diesen Weg zu gehen
12. wird ein Fan von Qiboli
13. Sicherheit in punkto Ernährung für sich, ihre Familien, ihre Kunden
14. Wir helfen dem Kunden, dass er seine Ziele mit der Ernährung erreicht = Transformation & Wissensvermittlung statt Beratung!!!

🡺Programm öffnen, wo du deine Notizen sammelst

🡺Gut vorbereiten: Notizen zum Lead durchgehen

🡺Notizen aus Vorgespräch dazuschreiben

🡺Wenn du 2 Bildschirme hast: Programm für Notizen und Telefonleitfaden auf dem Bildschirm mit Kamera öffnen und Zoom auf dem anderen, damit wir den Interessenten anschauen ☺

**STEP 1: Begrüßung**

**“Schön, dass du da bist. Lass uns doch gleich mit dem Gespräch beginnen, okay?” – Wie geht´s? Super!**

*[Antwort vom Lead abwarten]*

**STEP 2: Agenda**

**“Heute in diesem Gespräch möchte ich 3 Dinge mit dir machen:**

1. **Das Wichtigste, es geht in diesem Gespräch nur um Dich, daher werde ich dir ein paar Fragen zu Dir stellen, damit wir klar erkennen, wie wir dir helfen können.**
2. **Dann würde ich die Strategie erklären und dir danach die Ausbildung/Inhalte der Begleitung zeigen.**
3. **Dann klären wir alle deine Fragen, damit wir 100% sicher sind, dass alles für dich passt Und am Ende starten wir dann gemeinsam, okay?**

(Warte auf das „OK“ , „JA KLAR“)?”

*[Antwort vom Lead abwarten]*

***#1: “Ja”*** *→ Nächster Punkt*

***#2: “Nein”*** *→ Nachfragen, wie er das meint → Falls Bad Lead, hier rausschmeißen*

**STEP 3: IST Situation verstehen**

Hier in die Tiefe gehen! Tiefe Fragen stellen! Hinter dem Grund das WARUM erfragen!

Warum etwas nicht gut lief, warum nichts getan wurde.

Warum wiegst du zu viel: Ich habe mich nicht an die Ernährung gehalten.

Darf ich fragen, warum du dich die letzten 3 Jahre nicht daran gehalten hast?

Was war der Grund dafür?

Ziel: Person wirklich verstehen, wo sie sich befindet, was sie versucht hat.

Mögliche Fragen – je nach Grund, warum sie sich gemeldet haben:

1. **Was ist dein größtes Problem mit deiner Ernährung/Gesundheit?**
2. **Gesundheitliche Probleme**
3. **Wie ernährst du dich an einem typischen Tag?**

**STEP 4: Schmerz verstehen & Wunschsituation vertiefen**

In diesem Schritt musst Du den aktuellen Leidensdruck verstehen, den dein Interessent derzeit hat. Dann tiefer in die Wunschsituation gehen. Person soll sich öffnen und verstanden fühlen.

Warum herausfinden und verstehen. Das schafft Emotionen. Dann selbst ausschmücken:

Schmerz: Was wäre, wenn du so weitermachst….

Dann weg vom Schmerz:

Bild beschreiben, das sie Lead wünscht: Selbstbewusst durch Alltag, keinen Sorgen mehr machen, gutes Vorbild für die Kinder…

So erklärt sich der Mehrwert der Ausbildung/Beratung von selbst. Lead soll denken: „Genau! Das ist es!“

1. **„Was ist das Ziel?“** 
   1. **“Okay (Name), wo willst Du in 3 Monaten mit Deiner Ernährung/Gesundheit/Wohlbefinden sein?”**
   2. **“Was ist Dein Wunsch Gewicht?”**

**🡺Ziel notieren**

1. **„Warum ist das das Ziel?“**
   1. **“Super… darf ich fragen, was Deine Motivation ist, um [Ziel] zu erreichen”**
2. **„Was würde sich verändern, wenn Lead sein Zie erreicht hat?“**
   1. **“Was würde sich denn von jetzt an verändern, wenn Du** **[Ziel] erzielen würdest?”**

***🡺In die Tiefe gehen? Was bewegt denjenigen wirklich? Je klarer, desto besser.***

***🡺“WARUM“ notieren***

1. **“Wie lange hast Du diese Herausforderung schon und wie oft hast Du bereits versucht sie zu lösen, mit welchem Resultat?”**

***🡺Dann zusammenfassen***

**„Darf ich das nochmal zusammenfassen, (Name). Dein Ziel ist es mit unserer Zusammenarbeit [Ziel] zu schaffen, damit du [WARUM] bekommst, richtig?“**

*[Antwort vom Lead abwarten]*

**„Perfekt (Name)! Dann kann ich dir sagen, du bist auf jeden Fall super geeignet.“**

**„Ich möchte dir jetzt noch ein paar Sachen zum Qiboli Team und zu unserem Angebot sagen**

**Ist das in Ordnung?“**

*[Antwort vom Lead abwarten]*

**STEP 5: Angebot nennen**

Wichtig ist, dass du jetzt nicht Wort für Wort dein Angebot nennst, sondern zeigst, dass du durch deine Story und Erfahrung ein Produkt entwickelt hast, was genau die Probleme des Leads löst. Wenn Du das schaffst, dann wird der Lead dein Produkt gut finden.

**STORY PITCH**

**„Vorher möchte ich uns noch kurz vorstellen:**

1. **Ich bin die Gründerin der Marke Qiboli – Iss dich gesund & glücklich. Ich bin schon über 20 Jahre Ernährungsberaterin und inzwischen sind wir ein Team aus Ernährungs- und Gesundheitsfachleuten, Ärzten, Heilpraktikern, Epigenetikcoaches. Wir alle sind auf die Stoffwechseltypen spezialisiert.**
2. **Gemeinsam konnten wir schon mehreren Tausend Menschen in ähnlichen Situationen sehr gut helfen.**
3. **Ich zb. habe sehr lange nach dem richtigen Essen gesucht. Mit 30 hatte sie viele gesundheitliche Probleme wie Sonnenallergie, Pilze im Körper, Heißhunger auf Süßes, Stimmungsschwankungen, häufig Migräne und lästiges Kribbeln in den Beinen. Die Ärzte konnten mir damals nicht helfen und haben keine Ursache gefunden. Ich habe mich dann auf die Suche gemacht und verstanden, dass ich einfach nur jeden Tag das Falsche gegessen habe, obwohl ich versucht hab, alles richtig zu machen.**
4. **Unsere Ernährungsempfehlungen weichen zum Teil deutlich von dem ab, was allgemein als gesund gilt (zum Beispiel fettarm) und unsere Kunden erzielen genau deshalb in kurzer Zeit erstaunliche Ergebnisse. Sie essen meistens das, was sie am liebsten haben und deshalb fällt ihnen die Umsetzung auch leicht.**
5. **Das Qiboli Team hat es sich zur Aufgaben gemacht, dass du deine Ziele mit der Ernährung erreichst.**
6. **Süßgelüste und Blähungen verschwinden oft vom ersten Tag an, die Energie steigt deutlich, das Gewicht reguliert sich rasch, so dass unsere Kunden morgens gerne aufstehen, lächelnd in den Spiegel schauen, der Bauch ist flach und fühlt sich gut an, und sie sind total stolz und selbstbewusst, weil sie das geschafft haben.“**   
   ***🡺Hier unbedingt Schmerzpunkte vom Lead einbauen!***

***Pakete erklären…***

**„Wir vom Qiboli Team sind erst zufrieden, wenn unsere Kunden ihre Ziele erreicht haben. Wir haben deshalb ein effizientes System aus aufeinander aufbauenden Leistungen entwickelt.“**

**Zuerst helfen wir dir, mit deiner Ernährung und deinen Essgewohnheiten ins Reine zu kommen, damit du … (Ziel nennen). Das Ganze haben wir in 3 kompakte Schritte verpackt und führen dich so zum dauerhaften Erfolg.**

1. **Optimale Ernährung kennenlernen**
2. **Optimale Ernährung in den Alltag integrieren**
3. **Hinderliche Gewohnheiten erkennen und ändern**

**Vier stabile Säulen helfen dir, dein Ziel zu erreichen**

1. **1:1 Termine: Genaue Anleitung …**
2. **kompaktes Hintergrundwissen**
3. **Qiboli Online Sprechstunde: immer Ansprechpartner für deine Fragen**
4. **Spezialrezepte: sofort loslegen und eigenen Rezeptschatz aufbauen**

**Später vertiefen wir das Spezialwissen, damit sich deine neuen Gewohnheiten festigen und du in die Lage versetzt wirst, andere Menschen auf diesem Weg zu begleiten (Familienmitglieder, eigene Kunden).**

**Das ist die Ausbildung zum Qiboli-Ernährungs-Practitioner. - ODER**

**Das ist das Qiboli Angebot.“**

**Still sein! – Gehirn rattern lassen - 5 Sekunden – dann fragen s.u.**

**Funke übergesprungen? Dann Feuer, abschließen wollen! Helfen gute Entscheidung zu treffen**

**STEP 6: Offene Fragen klären**

**„Wie findest du die Ausbildung/unser Angebot?“**

**„Was gefällt dir besonders gut?“**

*Jetzt solltest du nur die Frage stellen:* **“Hast Du noch Fragen/Ist dir alles klar? Wie ist dein Bauchgefühl?”**

**STEP 7: Preis Pitch**

**Wenn es keine offenen Fragen mehr gibt, dann wird die letzte Frage der Preis sein und da solltest du dann klar und direkt sein. Nachdem Du den Preis genannt hast, musst du still sein. Halte diese Stille aus, da der Interessent erstmal nachdenken wird und wenn Du sofort etwas sagst, dann wirkt es so, als ob Du deinen Preis rechtfertigen möchtest.**

**STEP 8: Kunden sagt “ja”**

**“Sehr gut (Name des Interessenten)! Dann lass uns starten. Am besten sage ich Dir dann jetzt mal die nächsten Schritte okay?”**

*[Antwort vom Lead abwarten]*

***#1: “Ja”*** *→ Nächster Punkt*

***#2: “Nein”*** *→ warum?* ***Versuche intuitiv zu verstehen, was die Person hindert zu wachsen. Meistens ist es Angst, sie muss raus aus der Komfortzone oder traut es sich selbst nicht zu.***

***🡺Sicherheit geben, dass sie es mit uns schafft.***

***🡺Selbstbewusst abschließen, sonst gibt sie auf!!!***

**STEP 9: Zusammenarbeiten starten – STEP by STEP,**

*Rechnung schicken, keinen Termin vorreservieren! Termine werden in der Reihenfolge der Zahlungseingänge vergeben!!!*

**“Dann werde ich Dir jetzt die Angebot/Rechnung fertig machen und in den nächsten 20 Minuten an Deine Email senden.**

***🡺Bei Angebot besprechen, nächsten Call ausmachen, um den nächsten Schritt zu besprechen***

***🡺Bei Rechnung fragen, wann Lead überweisen wird***

***🡺Wenn es sich gut anfühlt Startermin gleich vereinbaren***

***Mögliche Einwände***

*🡺„Drüber Schlafen“ – prüfen ob Einwand – wenn nicht, dann okay:*

**„Gehst du mit einem guten Bauchgefühlt schlafen? Dann melde ich mich morgen um 11 bei dir okay?“**

*🡺Mit Partner besprechen:*

**„Hast du ein gutes Bauchgefühl? Kannst du deinem Partner alles erklären? Glaubst du dein Partner unterstützt dich? Okay, dann reden wir morgen um 11.“**

*🡺Nachdenken?*

**„Worüber?“**

*🡺Ich spreche noch mit anderen:*

**Was spricht dich hier noch nicht an? Wann? Lass uns danach nochmal reden. Ich melde mich am … um … Uhr bei dir**

***🡺IMMER KONKRETES FOLLOW UP***

**Wenn dazwischen NEIN – intuitiv verstehen warum – statt Einwand Behandlung:**

**Verstehen, was die Person hindert zu wachsen und intuitiv vorgehen. Lead ist schon aus der Komfortzone und hat Angst, den Weg zu gehen. Hat u.U. nicht das Vertrauen in sich selbst, dass sie das schafft.**   
***🡺 Sicherheit geben, dass sie das mit uns schafft. Da ansetzen, was sie schon probiert haben!***