

Der Kunden Entschlüsselungs *Code*

Verkaufsskript-Vorlage für Zoom- und Face-to-Face-Gespräche

Diese Gesprächsstruktur ist für Coaches, Selbstständige, Berater und Verkäufer gedacht, die 1:1 verkaufen wollen oder müssen – ob digital per Zoom oder persönlich vor Ort. Sie nutzt psychologische Prinzipien, um Vertrauen aufzubauen, Entscheidungen zu erleichtern und Abschlüsse elegant zu führen.

1. Gesprächseröffnung – Vertrauen & Führung (ca. 3–5 Min)

- "Schön, dass wir sprechen. Ich freue mich auf den Austausch mit dir."
- "Bevor wir starten – was hat dich heute neugierig gemacht, warum sprechen wir?"
- Ziel: Bedürfnisrahmen verstehen & Beziehungsebene öffnen.

2. Zielklärung & Schmerzpunkt (ca. 5–8 Min)

- "Was möchtest du in den nächsten 3–6 Monaten erreichen?"
- "Was hält dich aktuell davon ab, da schneller hinzukommen?"
- Nutze: Verfügbarkeitsheuristik (aktuelle Probleme konkretisieren)

3. Positionierung & Nutzen (ca. 5–7 Min)

- "Ich habe mit vielen Menschen gearbeitet, die genau an dem Punkt standen wie du."
- "Was bei denen geholfen hat, war... [Nutzen + Relevanzrahmung]"
- Nutzen: Confirmation Bias („Das passt zu deinem Denken.“)

4. Angebot machen & Entscheidung führen (ca. 5 Min)

- "Es gibt zwei Wege – ich zeig dir beide, aber sag dir auch klar, was ich empfehle."
- "Ich würde dir ehrlich Variante B raten. Sie ist in deinem Fall die stärkste Lösung."
- Nutzen: Paradox of Choice + Decoy-Effekt

5. Abschluss / Commitment (2–4 Min)

- "Wenn du jetzt sagst: Lass es uns machen – dann setzen wir sofort den nächsten Schritt."
- "Oder brauchst du noch etwas, um sicher Ja sagen zu können?"
- Nutze: Commitment & Konsistenz + Verlustaversion

Optional: Nachfass-Skript (wenn kein Abschluss)

- "Ich lass dir gern nochmal die Infos zukommen – und schreib dir in 2 Tagen kurz."
- "Wenn du dann sagst: Ich will das – machen wir es verbindlich."

Ich wünsche Ihnen für Ihre Gespräche gutes Gelingen.

Ihr

Michael W. Krüger

