

PERFECT

EINFACH BESSER VERKAUFEN

PITCH

SO STEIGERST DU
DEINE
ABSCHLUSSQUOTE

**Schritt für Schritt Anleitung
für dein perfektes
Verkaufsskript**

Stilvoll & erfolgreich Verkaufen, ist eine
Fähigkeit, die jeder lernen kann.

Natascha Heistrüvers



NATASCHA HEISTRÜVERS

VERKAUFEN STEIGERN! LASS UNS EINFACH DEINE QUOTE IM



perfect pitch

ABOUT



*Ich bin Natascha Heistrüvers
& ich liebe es zu verkaufen!
Stilvoll natürlich!*

Herzlich Willkommen!

Wie schön, dass du die "Perfect PITCH" nutzt, um Schritt für Schritt dein perfektes Verkaufsskript zu schreiben. Falls wir uns jetzt zum ersten Mal treffen - schön, dich kennenzulernen!

Ich bin Natascha Heistrüvers, ehemalige Managerin in verschiedenen internationalen Großkonzernen und habe 2019 den

Sprung gewagt und mein eigenes Online Business **perfect pitch** gegründet. Ich liebe es zu verkaufen! Stilvoll natürlich!

VERKAUFEN

Ich werde mein Bestes geben, damit du Schritt für Schritt dein perfektes Verkaufsskript schreibst, das wirklich zu dir, deinen Angeboten und deinen Werten passt.

Übrigens: es gibt nicht dieses "eine" Millionenskript, deshalb lohnt sich die Arbeit!

Ach so, falls wir noch nicht vernetzt sind, dann folge mir unbedingt auf Facebook. Markiere mich und sag einfach mal "Hallo!"

Bevor wir jetzt tief in die Materie einsteigen, sei dir darüber im Klaren: *Mimimi* ist nicht mein Ding. Ich liebe Klartext, alles andere ist Zeitverschwendung im Business.

Was ich damit sagen will, ist, dass wenn du derzeit noch nicht so erfolgreich verkaufst, wie die du dir wünschst, dann hat das nichts mit dem Markt, der allgemeinen Lage oder mangelnder Leadqualität zu tun.

Es hat auch nichts damit zu tun, ob du "in deiner Energie" bist, oder richtig manifestiert hast.

In den meisten Fällen liegt es schlicht und einfach daran, dass du dich noch nicht so intensiv diesem Thema gewidmet hast!

Genau das darfst du JETZT direkt zügig ändern!

Um es auf den Punkt zu bringen: Am Ende des Tages liegt die Verantwortung bei dir. Verkaufen ist eigentlich ziemlich easy! Versuche nicht, die Dinge komplizierter zu machen, als sie sind. Glaub mir. Verinnerliche, was ich dir auf den folgenden Seiten mitgebe und du wirst Erfolge feiern!

Eines noch! Erkenne das Problem, das du lösen kannst. Mach genau das sichtbar für die Menschen, die diese Lösung JETZT wollen PLUS+ und vor allem:

Investiere Zeit und Energie, um nun dein  perfect pitch perfektes Skript zu schreiben! Es lohnt sich, versprochen!

Verkauf hat oft einen ziemlich miesen Ruf, nicht wahr?

Ich verstehe das. Viele Jahre habe ich selbst im Versicherungsvertrieb mit klassischer Kaltakquise angefangen. Oft genug traf ich auf Kollegen (meistens Männer), die dem "Typ Verkäufer" entsprachen, die ich selbst nicht leiden kann.

Typen, die mir selbst gehörig auf den Wecker gehen, nicht zuhören und nur mein Bestes, nämlich mein Geld wollen. Hartnäckig und nervig waren sie noch dazu.

Daran hat sich bis heute nichts geändert. Einige können und wollen auch nicht anders.

Meiner Meinung nach ist Verkaufen das, was du tust, um anderen wirklich zu helfen.

Schau dir mal Unternehmen wie Amazon oder Apple an. Sie verkaufen jeden einzelnen Tag. Sie würden nicht im Traum daran denken, NICHT zu verkaufen. Du und ich, wir lieben es, nicht wahr? Wir warten gespannt auf den Postboten, der das geliebte Schnäppchen, das neueste Produkt, den nächsten großen Trend direkt zu uns nach Haus bringt.

Du hast dein eigenes Business?

Ein Business benötigt Umsatz. Geld. Money Honey! Idealerweise, am Ende des Tages, saftige Gewinne!

Das bedeutet, du hast die Erlaubnis und sogar die Verpflichtung, zu verkaufen.

DIE GANZE ZEIT! TAG FÜR TAG.

Ich setze grundsätzlich voraus, dass deine Angebote einen echten Nutzen bieten. Egal ob es sich dabei um deine eigenen handelt oder die deines Auftraggebers oder Arbeitgebers.

Du bist der Profi, in dem, was du anbietest!

Es versteht sich von selbst, dass du das, was du anbietest, beherrscht, ein wahrer Profi bist und für deine Kunden da bist.

Du musst zu 100% verstehen, was du tust und was du genau anbietest, bevor du es verkaufst.

Deine Interessenten müssen wissen, was du genau zu bieten hast, wie du ihnen helfen kannst und vor allem, wie sie bei dir kaufen können.

Wichtiger Merksatz:

Was du nicht anbietest, kann auch niemand kaufen!

Am Ende des Tages kann das eine unterlassene Hilfeleistung sein, wie ich es so schön nenne, wenn du mit deinem Angebot eine Herausforderung für deinen Interessenten lösen kannst.

So und wie gehst du am besten vor?

1. Öffne zusätzlich mein Googledokument, du erstellst dir eine eigene Kopie in deinem Googlespeicher (das siehst ausschließlich du!)
2. Bearbeite jeden der 9 Punkte, den du anpassen oder ergänzen möchtest. Nutze deine eigenen Worten, dann entsteht dein für dich perfektes Skript!
3. Behalte unbedingt den Aufbau des Skriptes, denn der stellt sicher, dass du zur richtigen Zeit Fragen stellst und zielführend arbeitest.
4. Druck es dir danach aus, leg es dir parat und nutze es ab jetzt bei jedem Verkaufsgespräch.

Auf diese Weise wirst du automatisch stilvoll und erfolgreicher verkaufen - versprochen!

Perfect Pitch - Schritt für Schritt zu deinem perfekten Verkaufsskript

01.

VORBEREITUNG AUFS GESPRÄCH:

Ziel: Den Kunden in seine Klarheit bringen, wo er steht, und herausarbeiten, wo er hinmöchte.

Du darfst dein Superhelden-Mindset anmachen. Es geht darum, 100% Fokus auf den Kunden zu legen.

Dein Mindset ist NICHT: „Ich will unbedingt verkaufen“ sondern: „Ich unterstütze den Kunden darin, seine aktuelle Situation und seinen Wunschzustand klar zu erkennen.“

02.

RAPPORT AUFBAUEN:

Ziel: Vertrauensvolle Atmosphäre schaffen.

Beispiel:

„Hallo [Name des Kunden], es ist so schön, dass wir heute sprechen! Ich habe mich sehr auf unser Gespräch gefreut.“

Perfect Pitch - Schritt für Schritt zu deinem perfekten Verkaufsskript

03.

RAHMEN DES GESPRÄCHS SETZEN:

Ziel: Struktur des Gesprächs klar kommunizieren.

Beispiel: „[Name des Kunden], ich möchte kurz den Rahmen für unser Gespräch setzen, damit du weißt, was auf dich zukommt.

Wir haben etwa 30 Minuten Zeit und schauen uns gemeinsam drei Punkte an:

- Was funktioniert aktuell gut für dich?
- Was sind deine aktuellen Herausforderungen?
- Wo möchtest du hin?

Wenn ich dir helfen kann, dein Ziel zu erreichen, werde ich dir gerne zeigen, wie. Und falls ich nicht die richtige Lösung für dich habe, werde ich das auch ehrlich sagen.

Mein Ziel ist, dass du am Ende des Gesprächs Klarheit darüber hast, wie du weitergehen möchtest. Passt das für dich?“

Perfect Pitch - Schritt für Schritt zu deinem perfekten Verkaufsskript

04.

PROBLEMANALYSE:

Ziel: Das Kernproblem des Kunden herausarbeiten und vertiefen.

Einstieg:

„Dann starten wir mit der wichtigsten Frage: Was ist derzeit deine größte Herausforderung?“

Vertiefende Fragen:

„Was bedeutet das konkret für dich und dein Geschäft?“

„Wie lange möchtest/kannst du noch so weitermachen?“

„Was passiert, wenn sich nichts ändert?“

Ressource bieten:

„Damit bist du nicht allein. Viele unserer Kunden hatten ähnliche Herausforderungen, und wir haben sie erfolgreich dabei unterstützt, diese zu überwinden.“

05.

ZUSAMMENFASSUNG:

Ziel: Verständnis überprüfen und sicherstellen, dass alle Punkte erfasst wurden.

Beispiel:

„Ich fasse das kurz zusammen, damit ich sicher bin, dass ich dich richtig verstanden habe: Du hast gesagt, dass... [Probleme zusammenfassen] und dass es wichtig für dich ist, dass sich [gewünschtes Ergebnis] verändert. Habe ich das richtig verstanden?“

Perfect Pitch - Schritt für Schritt zu deinem perfekten Verkaufsskript

06.

RESSOURCEN- UND ENGAGEMENT-CHECK:

Ziel: Klären, ob der Kunde bereit ist, in die Lösung zu investieren.

Beispiel:

„Bist du bereit, Zeit, Geld und Energie zu investieren, um das für dich möglich zu machen und dein Leben nachhaltig zu verändern? Oder gibt es etwas, das dich zurückhält, 100 % zu geben?“

07.

ANGEBOT VORSTELLEN:

Ziel: Lösung und Nutzen des Programms erklären.

Beispiel bei Preisfrage:

„Mal abgesehen von der Investition, gibt es noch andere Fragen zum Programm? Es ist wichtig, dass du alle Infos hast, bevor du deine Entscheidung triffst.“

Abschlussfrage:

„Darf ich dir gratulieren? Bist du bereit, diesen Weg mit mir gemeinsam zu gehen?“

Perfect Pitch - Schritt für Schritt zu deinem perfekten Verkaufsskript

08.

INVESTITION UND ABSCHLUSSFRAGEN KLÄREN:

Ziel: Investitionsmöglichkeiten klar darstellen.

Beispiel:

„Die Investition beträgt... Es gibt zwei Möglichkeiten: entweder eine Ratenzahlung oder eine Einmalzahlung. Die meisten meiner Kunden bevorzugen die Einmalzahlung. Was ist für dich besser - Ratenzahlung oder Einmalzahlung?“

Schweigen und dem Kunden Raum für Entscheidung geben.

09.

ABSCHLUSS FEIERN UND WILLKOMMEN HEISSEN

Ziel: Den Kunden herzlich willkommen heißen und die Entscheidung feiern.

Beispiel:

„Willkommen im Programm, [Name]! Das war eine 100 % richtige Entscheidung. Markiere dir diesen Tag im Kalender - heute hast du dich dafür entschieden, deinen Traum zu leben. Ich freue mich riesig auf die Zusammenarbeit und verspreche dir, dass wir gemeinsam Großes erreichen werden!“

Praktische Informationen sammeln:

„Lass uns noch kurz deine Kontaktdaten bestätigen: Name, Rechnungsadresse, Telefonnummer, E-Mail, ggf. USt-ID und gewünschtes Startdatum. Du kannst mir diese Informationen auch per WhatsApp senden.“

**ICH BIN
SEHR
GESPANNT
AUF DEIN
SKRIPT!**



FRAGEN?

Lass es mich gerne wissen, wie's läuft. Setze um, sammle Erfahrungen und verkaufe. Smart statt hard natürlich!

Du willst noch mehr?

Dann habe ich einen konkreten und sehr coolen Vorschlag für dich. Ich bin mir sicher, du erkennst, welches Potenzial in dir schlummert. Es ist Zeit, den nächsten Schritte zu machen!

Smarte Grüße!

Natascha Heistrüvers

SELLING

CRASH KURS

Die 5
erfolgreichsten
EINWAND
Behandlungen

NUR
47€*
VIDEO-KURS

*) Preis in netto & nur für
kurze Zeit zu diesem Preis!



[/crash-kurs](#)

Natascha Heistrüvers

Natascha Heistrüvers
Business Coach
Kapuzinerstrasse 17a
47533 Kleve

<https://nataschaheistruevers.com>