

Leitfaden für Nachbuchungen	
VORBEREITUNG	
Inhaltliche Vorbereitung	Psychologische Vorbereitung
KDE anschauen Memo 1. und 2. BH KD-Ergründung intensiv NB-AG überprüfen Zeitfenster blocken mittels eines Termins	Gut drauf sein Konzentriert – Fokussiert Vom Privat-Modus zum Verkaufs-Modus
Mutiger sein. Kein „Nein“ akzeptieren! Aus Einwänden gemeinsame Lösungen erarbeiten!	
DURCHFÜHRUNG	
Atmosphäre aufbauen	
Kunden:	<ul style="list-style-type: none"> → Entschleunigen (Hektik nehmen) → Jacke abnehmen → Getränke und Kuchen anbieten → Kleinen Smalltalk halten → Kompliment machen (tolle Frisur, schicke Kleidung, ...)
KD-Ergründung	
Den KD aufwärmen und mit 3 Ja´s abholen. Mit höheren Wirklichkeiten arbeiten und Kontrollfragen stellen, um die 3 Ja´s abzuholen. Hierbei immer wieder den Nutzen aufzeigen. Zum Beispiel: <i>„Viele unserer KD genießen es, dass Sie im nächsten Urlaub den Rasierer nicht mehr mitnehmen müssen. Wie hört sich das für Sie an?“ →KD: „Toll“</i> <i>„Genau aus diesem Grund entscheiden sich die Kunden für ein weiteres Areal, um nie wieder den Rasierer in die Hand nehmen zu müssen. Ab wann möchten Sie dazu gehören?“</i>	
Wünsche wecken, der Kunde muss die Priorität der dHe erkennen und verstehen. Ziel → Die Wichtigkeit der dHe auf eine Ebene mit Atmen, Essen, Trinken. <u>Bsp:</u> Mehr Selbstbewusstsein, dadurch bessere Jobchancen! Mehr Wohlfühlgefühl, dadurch bessere Partnerschaft und mehr Sex! Hier unbedingt mutig sein und auch vermeintliche Grenzen überschreiten.	
Abschluss-Phase	
Bei guter KD-Ergründung kommen weniger Einwände. Wenn Einwände kommen, nicht zu kompliziert machen ...	
Verstärker	
<i>„Da freue ich mich, dass Sie jetzt schon zu den glücklichen Kunden gehören, die schon ganz bald den Rasierer für immer weglegen können.“</i>	