

# DER 0€ GUIDE: 5 EINWAND- BLOCKER

**Wie du Verkaufsgespräche führst,  
in denen Einwände gar nicht erst  
entstehen  
und du nicht mehr überzeugen musst.**

**5 EINWAND BREAKER, DAMIT DU 7 VON  
10 ABSCHLÜSSEN MACHST...  
UND KEINE SETTER MEHR BRAUCHST**

🎉 Für alle Unternehmer & Selbstständige, die ihr 4-stelliges Coaching-  
Programm verkaufen wollen damit sich Salescalls nicht schwer anfühlen  
müssen.



# WILLKOMMEN!

Ich bin Michaela

Nach all den Jahren im Vertrieb und Training habe ich erkannt, was mich wirklich erfüllt:



Menschen zu zeigen, wie sie ihr Angebot so in ihr Verkaufsgespräch integrieren können, dass am Ende dein Gegenüber von selbst JA sagt und ohne dass du dein Gegenüber überzeugen oder manipulieren musst.

Ohne Show.

Ohne Tricks.

Einfach echt.

Ich bring dir kein Skript bei.

Ich zeig dir, wie du deinen eigenen Weg findest, zu verkaufen & auf eine Art, die sich für dich gut anfühlt und Ergebnisse bringt.

# TEIL 1: WIE EINWÄNDE GAR NICHT ERST ENTSTEHEN (PRÄVENTION)

## Einwand-Blocker #1: Die 4 Kernfragen am Anfang



### Warum Einwände kein Verkaufsproblem sind

Die meisten glauben,  
Einwände entstehen am Ende eines  
Salescalls.

💡 In Wahrheit entstehen sie viel früher,  
nämlich dann, wenn die falschen Fragen gestellt  
werden.

- Einwände sind ein Orientierungsproblem
- Menschen kaufen nicht, wenn sie sich selbst nicht verstehen
- Wer richtig fragt, muss nicht überzeugen

## Einwand-Blocker #1:

### Die 4 Kernfragen am Anfang

*important tip*

Diese Fragen entscheiden über alles, was später passiert:

#### Effekt:

Du kennst Motivation, Denkweise, Glaubenssätze und Kauferfahrung, bevor du überhaupt über dein Angebot sprichst.

### 1. Was ist dein konkretes Ziel?

→ verhindert: „Ich weiß noch nicht, ob ich das wirklich will.“

### 2. Wie lange ist das schon so?

→ erzeugt Eigen-Bewusstsein für verlorene Zeit & Dringlichkeit  
→ verhindert: „Ich warte noch.“

### 3. Was hast du bisher schon versucht — und warum hat es nicht funktioniert?

→ verhindert: „Das habe ich schon gemacht.“

### 4. Wie viel Zeit & Geld hast du dafür bereits investiert?

→ verhindert: „Das ist mir zu teuer.“

**Einwand-Blocker #2: Angebote nicht „hinlegen“,**

**sondern entstehen lassen!**

**Verkaufe nicht – lass dich fragen!**

*important tip*

👉 **Ziel ist nicht, dass du erklärst**

👉 **sondern dass sie fragt:**

**„Wie arbeitest du eigentlich?“**

💡 **denn: Wer spricht, überzeugt.**

💡 **Wer fragt, verkauft und**

🌟 **wenn sie fragt, ist der Verkauf innerlich schon passiert.**

## **Der wichtigste Grundsatz im Verkauf:**

**Du verkaufst nicht, wenn du erklärst.**

**Du verkaufst, wenn dein Gegenüber beginnt, dich zu fragen!**

**Ein Angebot „hinlegen“ erzeugt Widerstand**

**Ein Angebot „entstehen lassen“ erzeugt Nachfrage**

**BITTE vermeide es, dein Angebot gleich vorzustellen!**

✗ **Fehler:**

**„Dann erkläre ich ihr mein Angebot.“**

✓ **Besser:**

• **Tief nachfragen**

• **Zuhören**

• **Zusammenfassen**

• **Wiederholen-was deinem Gegenüber wichtig ist**

**Einwand-Blocker #3: Der Klassiker:**  
**Vergleiche niemals sondern wie du ihn auflöst**

*important tip*

👉 **So löst sich der Klassiker:**  
**„Ich habe schon so viel probiert.“**

## **Der wichtigste Grundsatz im Verkauf:**

**Wenn jemand sagt:**

**„Das habe ich schon gemacht in meinem letzten Coaching und hat aber nicht funktioniert.“**

✗ **Bitte nicht sagen:**  
**„Mein Ansatz ist besser.“**

✓ **Stattdessen:**

- **anerkennen, dass sie etwas investiert hat und klarmachen - was sie jetzt dadurch gelernt hat aber aufzeigen, dass das was DU machst NICHT dasselbe ist!!**
- **logisch herausarbeiten, warum es nicht funktionieren konnte (dein Gegenüber muss es sich selbst logisch erklären können)**
- **zeigen, dass dein Ansatz anders aufgebaut ist, ohne ihn zu bewerten**

**Einwand-Blocker #3: Der Klassiker:**

**Vergleiche niemals sondern wie du ihn auflöst**

*important tip*

👉 **Ergebnis: Vergleich löst sich auf, ohne einer Rechtfertigung.**

## **Der wichtigste Grundsatz im Verkauf:**

### **Warum dieser Einwand entsteht:**

- **vergangene Enttäuschungen**
- **fehlende Einordnung**
- **kein Verständnis, warum es nicht funktioniert hat**

### **Dein Vorgehen:**

- **anerkennen, was sie investiert hat**
- **gemeinsam analysieren lassen, warum es nicht gewirkt hat**
- **deinem Gegenüber zeigen, dass dein Ansatz ANDERS aufgebaut ist (nicht besser)**

## **STRUKTUR STATT SKRIPT**

**Kein Skript = keine Einwände**

## **Warum Skripte Einwände erzeugen:**

**das Gespräch wirkt „verkaufend“ und der Kunde fühlt sich geführt statt verstanden!**

## **Was stattdessen funktioniert:**

- **klare Angebotsstruktur im Kopf**
- **klare Fragen**
- **dein Gegenüber verstehen**

**Kein starres Verkaufsskript.**

**Aber:**

- **eine klare Struktur**
- **klare Kernfragen (ca. 3-5 wichtige)**
- **deine individuellen Fragen die aus deinem klaren Angebot**
- **sich ganz logisch ergeben**
- **WEIL - dein Angebot ist der wichtigste Teil in deinem**
- **Verkaufsgespräch**



### **Warum das Einwände verhindert:**

- **du bist beim Menschen und nicht im Kopf (was muss oder sollte jetzt meine nächste Frage sein)**
- **du reagierst statt abzuspulen (und suchst nicht krampfhaft im Skript - bei welchem Teil du grade bist)**
- **dein Gegenüber fühlt sich gesehen → NUR SO kann Vertrauen entstehn**

## TEIL 2:

*important tip*

## WAS TUN, WENN AM ENDE DOCH EINWÄNDE KOMMEN

★ Du argumentierst nicht, du erinnerst sie bloß.

### Einwand-Blocker #5: Einwände rückwärts auflösen

Wenn am Ende doch ein Einwand kommt:

- „Ich weiß nicht, ob ich das Geld investieren soll“
- „Ich muss noch überlegen“
- „Ich weiß nicht, ob das wirklich für mich passt“

### Mini-Formel:

- „Du hast mir erzählt, dass ...
- und dass du dir eigentlich wünschst ...
- was müsste passieren, damit sich das wirklich verändert?“

👉 Geh zurück zu dem, was sie selbst gesagt hat:

- ihr Ziel
- ihre Frustration
- ihre bisherigen Investitionen
- ihr gewünschtes Gefühl am Ende

### Beispiel-Logik:

„Du hast mir erzählt, dass du dafür schon X Zeit / Geld investiert hast und trotzdem noch nicht dort bist, wo du hinwillst – was müsste jetzt passieren, damit sich das für dich wirklich ändert?“

## TEIL 2:

*important tip*

## WAS TUN, WENN AM ENDE DOCH EINWÄNDE KOMMEN

★ Du argumentierst nicht, du erinnerst sie bloß.

### Einwand-Blocker #5: Einwände rückwärts auflösen

BONUS: Der wichtigste Meta-Einwand-Blocker

- ☞ Menschen kaufen kein Angebot,
- ☞ sie kaufen ein Gefühl von Sicherheit & Klarheit.

#### Deshalb:

- kein Druck
- kein Überreden
- kein „Schmerz bohren“
- kein „Himmel erfinden“
- sondern: Klarheit, Richtung, innere Logik

#### Zusammenfassung:

- Einwände entstehen nicht am Ende, sondern am Anfang
- Gute Fragen schlagen jedes Verkaufsargument
- Wer fragt, verkauft
- Wer erklärt, überzeugt nicht
- Einwände werden vermieden, wenn der Kunde sich selbst versteht
- Wenn doch Einwände kommen:

**Zurück zu ihren eigenen Worten + fragen WARUM was genau NICHT funktioniert hat!!!**

# MÖCHTEST DU MIT MIR ZUSAMMENARBEITEN?

Wenn du Verkaufsgespräche führen willst, die sich leicht anfühlen und du lernen möchtest, wie du diese Fragen sicher stellst und wissen willst, wie du dein Angebot so präsentierst, dass es dein Gegenüber von sich aus "haben-will", dann lass uns schauen, welche wichtigsten Stellen du in deinem Verkaufsgespräch verändern kannst, damit du eine 80%ige Abschlussrate erreichst.  
Klicke unten auf den Button und buche dir ein kostenloses 20-minütiges Kennenlerngespräch.

Hol` dir deinen kostenfreien  
Termin



Lass uns auf Social Media vernetzen!

Folge mir unter Facebook oder auf meiner Homepage um mehr Tipps rund um Sales, Positionierung und wie du dein Angebot am Besten präsentieren kannst, zu bekommen.



*Thank you!*

[giakoumakismichaela@gmail.com](mailto:giakoumakismichaela@gmail.com)

[www.michaelagiakoumakis.com](http://www.michaelagiakoumakis.com)