



MODUL 5

Intuitiv verkaufen ohne dich zu verbiegen

So setzt du deinen Satz ein

Im Gespräch:

Wenn jemand fragt 'Was machst du genau?' — sagst du deinen Satz. Ruhig. Klar. Ohne Entschuldigung. Und dann — schweigst du. Und lässt es ankommen.

Auf Instagram:

- 📌 Bio — dein Haben-Wollen-Ergebnis in einem Satz
- 📌 Posts — zeig konkrete Ergebnisse deiner Kunden
- 📌 Stories — stelle Fragen die deine Wunschkundin direkt ansprechen

Auf der Website:

- 📌 Erster Satz auf der Startseite — dein Haben-Wollen-Ergebnis
- 📌 Nicht 'Herzlich Willkommen' — sondern direkt was deine Kundin bekommt

Die drei Prinzipien des intuitiven Verkaufens

◆ Wahrnehmen

Hör wirklich zu. Was braucht diese Person gerade? Nicht was du anbieten willst — sondern was sie wirklich braucht.

◆ Verbinden

Zeig dass du sie verstehst. Nicht mit Techniken — mit echtem Interesse. Spiegle zurück was du gehört hast.

◆ Frei entscheiden lassen

Kein Druck. Kein Skript. Ein echtes Ja ist mehr wert als zehn erzwungene. Dein Gegenüber fragt von selbst — wann kann ich bei dir starten?

Deine letzte Aufgabe

Schreib deinen Satz auf drei Zettel:

- 📌 Neben den Computer
- 📌 Ans Telefon
- 📌 An den Spiegel

Nicht weil du ihn auswendig lernen musst — sondern damit er in deinem Herzen ankommt.

Mein finaler Angebotssatz

Du hast das Herzblut. Du hast das Wissen. Jetzt bringst du deine PS auf die Straße. 🎉