

# **DAS SALESSKRIPT**

## **PART 1 SYMPATHIE AUFBAUEN:**

Wie geht es dir? Gut in den Tag gestartet? Wo bist du gerade?

Bestens „Ich seh das Glas generell halb voll statt halb leer“ (Kurz gute Stimmung reinbringen)

## **PART 2 PREFRAMING:**

Zur Agenda des Gesprächs:

Das hier ist das zweite und letzte Bewerbungsgespräch.

Glückwunsch, dass du soweit gekommen bist.

Heute werden wir gemeinsam schauen ob das Coaching zu dir passt und ob du die nötigen Grundvoraussetzungen mitbringst um gemeinsam mit uns deine Ziele zu erreichen.

Wenn du geeignet bist, lasse ich es dich auch wissen, erkläre dir das Coaching genauer.

Im Anschluss können wir dann alle Fragen sowie Unklarheiten glasklar besprechen und ich würde dich darum bitten, dass wir gegen Ende des Gespräches dann auch eine glasklare Entscheidung treffen können ob du bei uns dabei sein möchtest oder nicht.

Kannst du diese Entscheidung heute treffen oder sind noch andere Personen involviert die mitentscheiden müssen?

## **PART 3 DICH VORSTELLEN:**

Kurz deine Story erzählen, warum du das tust was du tust (Vertrauen)

Hast du sonst noch Fragen zu mir, welche Schuhgröße ich hab oder Ähnliches? (Stimmung auflockern)

## **PART 4 WHY DES PROSPECTS:**

Was hat dich dazu motiviert, dich bei uns zu bewerben?

Wie sieht dein Alltag aus?

Was machst du beruflich?

Training- und Ernährung aktuell?

Was ist fitnesstechnisch deine größte Herausforderung?

## **PART 5 ZIELSETZUNG:**

Was ist dein genaues Ziel?

Warum möchtest du genau das erreichen?

Wie kommt es, dass du es genau jetzt ändern möchtest?

Schleichender Prozess oder nachts schweißgebadet aufgewacht?

## **PART 6 FREUDE:**

„Stell dir mal vor“

Wie würde es sich anfühlen?

Was würde sich dadurch in deinem Leben verändern?

### PART 7 SCHMERZ:

Warum hast du es noch nicht geschafft? Wieso bis jetzt noch nicht geklappt?  
Was hält dich davon ab dein Ziel auf eigene Faust zu erreichen?  
Bist du bereit daran endlich etwa so zu ändern?

### PART 8 QUALIFIZIEREN + VERKNAPPUNG:

Plätze begrenzt. Warum genau dich in unser Coaching aufnehmen?  
Wichtigste Grundvoraussetzungen abklären  
-> Wärest du bereit das Coaching 1 zu 1 umzusetzen?  
-> Wärest du bereit xxx Stunden wöchentlich zu investieren?  
Ich würde dir extrem gerne die Chance geben! Glückwunsch!

### PART 9 COACHING ERKLÄREN:

Was würdest du von uns erwarten? Was müssen wir dir beibringen damit du erfolgreich wirst?  
Wie stellst du dir das perfekte Coaching vor?  
Grundinformationen geben  
-> Passend zum Bedarf des Kunden  
-> Nach jedem Merkmal Frage stellen  
-> Auf seine zukünftige Transformation bezogen  
Ich freue mich auf deine Fragen

### PART 10 PREIS:

Frage aller Fragen, Thema Investition in dich und deine Gesundheit.  
Kurz und schmerzlos: xxx €  
Wäre das für dich finanziell machbar?

### PART 11 STARTEN:

Hast du da Bock drauf? Kannst du dir vorstellen auf diese Art und Weise gemeinsam mit uns zusammenarbeiten?  
Dann lass uns gemeinsam die PS auf die Straße bringen!

(PART 12 EINWANDBEHANDLUNG BIS DER PROSPECT KAUFTE)

[https://www.youtube.com/watch?time\\_continue=489&v=eP4kGMBuY-I&feature=emb\\_title](https://www.youtube.com/watch?time_continue=489&v=eP4kGMBuY-I&feature=emb_title)