

# Telefon-Skript

## Begrüßung

Guten Tag Herr/Frau [Nachname], hier ist Lena Marker aus dem Team von Devin Kandelhard. Wir sind auf Xing miteinander vernetzt – hallo...

## Chat aufgreifen

Bereits über Kundengewinnung über Xing geschrieben

- Sie sind Coach für [Spezialisierung] – das habe ich auf Ihrem Profil richtig gesehen, oder?

## Uns vorstellen

Wir sind ein kleines Team und ausschließlich auf das Xing Marketing für Coaches spezialisiert.

Unser Unterschied zu anderen: Persönliche Kommunikation und authentisches Marketing

## Fragen, ob Beratung interessant

Trifft das in Resonanz mit dem, was Sie sich für Ihr Marketing vorstellen?

Ich möchte Ihnen gerne ein kostenloses Erstgespräch mit Herrn Kandelhard anbieten.

Bei dem Sie alle Ihre Fragen und Bedenken los werden können und mit ihm gemeinsam einen individuellen Schritt-für-Schritt-Plan für Ihr authentisches Personenmarketing entwickeln.  
(ohne Druck. Unverbindlich. Angebot am Ende. Von Dienen auf Nehmen.)

- Klingt das auch für Sie interessant?

Falls unsicher: Was sind die Themen von Ihnen gerade? → Kein Druck!

## Devin was zum Vorbereiten geben

- Super, damit Devin sich optimal auf Sie vorbereiten kann, müsste ich vorher noch ein paar Fragen stellen.

Haben Sie kurz dafür?

(Falls nein: Termin für später machen)

- 1) Super, dann erzählen Sie doch mal, was genau machen Sie für Ihre Klienten?

Antwort: \_\_\_\_\_

- 2) Und Sie machen das schon seit [x] Jahren, richtig? (siehe Lebenslauf Xing)

Antwort: \_\_\_\_\_

- 3) Wie viele Stunden pro Woche wenden Sie momentan für Ihr Coaching auf?

Antwort: \_\_\_\_\_

- 4) Auf einer Skala von 1-10, wie authentisch und integer fühlt sich Ihr derzeitiges Marketing an?

Antwort: \_\_\_\_\_

- 5) Und haben Sie momentan das Gefühl, dass Sie genau den richtigen Typ Mensch mit Ihrer Internetpräsenz anziehen oder sind Sie manchmal auch etwas unglücklich mit neuen Anfragen?

Antwort: \_\_\_\_\_

- Verstehe – noch 3 kurze Fragen, dann haben wir's:

**6)** Damit wir sicherstellen können, Ihnen weiterzuhelfen - Was ist Ihnen bei Ihrem Marketing besonders wichtig?

Antwort: \_\_\_\_\_

**7)** Angenommen am Ende des Strategiegesprächs hätten Sie das Gefühl, dass es Ihnen außerordentlich weitergeholfen habe. Welche Fragestellung müsste tiefgründig geklärt sein, damit das tatsächlich zutreffen würde?

Antwort: \_\_\_\_\_

## Termin machen

**8)** Ab wann könnten Sie starten?

Falls über 2 Wochen: [Neuen Termin zum Vorgespräch machen]

Wenn unter 2 Wochen:

- Super, ich schaue gerade mal in unserem Kalender...

(\*Termin machen\*)

Sie erhalten auch gleich eine Terminbestätigung per E-Mail.

- Ist [E-MAIL-ADRESSE] korrekt?

Tun Sie mir bitte noch einen persönlichen Gefallen:

Sollten Sie Ihren Termin kurzfristig verpassen, schreiben Sie mir bitte eine Absage.

- Alles klar, Herr [Nachname], ich habe dann soweit alles, was ich brauche. Haben Sie noch eine Frage?

- Gut, dann wünsche ich Ihnen einen schönen Tag, auf Wiederhören!