

Der Affiliate Geheim Code

DEINE ANLEITUNG FÜR EIN
PERFEKTES
EMPFEHLUNGSGESPRÄCH

Jeder möchte gerne Empfehlungen erhalten, oder?! Und wenn du Empfehlungen geben möchtest und daran auch noch etwas verdienen möchtest, dann überlege dir, wie du andere Menschen oder dessen Produkte empfehlen kannst. Wenn du empfehlenswerte Leistungen oder Produkte gefunden hast, dann ergreife die Initiative und sprich Empfehlungen aus.

Wenn du dann aufgrund deiner Empfehlung ein erstes Gespräch mit einem potenziellen Käufer oder Kunden hast, dann nutze unbedingt einen Leitfaden für dieses Empfehlungsgespräch.

Denn: Ein guter Leitfaden kann deine Erfolgsquote bei deinen Empfehlungsgesprächen dramatisch erhöhen. Er ist sozusagen deine Geheimwaffe für erfolgreiche Empfehlungen.

Was ist überhaupt ein Leitfaden für Empfehlungsgespräche?

Ein Leitfaden für Empfehlungsgespräche hilft dir beim Kennenlerngespräch mit einem potentiellen Interessenten, den Hauptschlüssel herauszufinden, was dein Gesprächspartner unbedingt braucht und ob dein empfohlenes Produkt zu ihm passt.

Denn vor allem an online Erstgespräche solltest du mit einem „Oneonly Shot“ Mindset herangehen. Oft hast du nur diese eine Chance, um bei deinen potentiellen Käufern zu punkten.

Die Vorteile einer Anleitung für gute Empfehlungsgespräche

- Eine Anleitung hilft dir vor allem am Anfang, alle wichtigen Punkte angesprochen zu haben und nichts zu vergessen
- Sie gibt dir die nötige Sicherheit, wieder ins Gespräch zu kommen, falls du den Gesprächsfaden verlierst
- Eine Anleitung hat eine beruhigende Wirkung, wenn du nervös bist
- Sie hilft dir, dich durch die Fragen nicht aus der Bahn werfen zu lassen
- Sie unterstützt dich bei der Einwandbehandlung
- Eine Anleitung hilft dir herauszufinden, ob dein Produkt für deinen Gesprächspartner passt und du wirklich helfen kannst

Die wichtigsten Punkte um mehr Verkäufe zu generieren

Hier ist meine kurze 6 Schritte-Anleitung für eine gute Anleitung zum Empfehlungsgespräch:

- Intro oder Icebreaker -> Fragen wie zum Beispiel wo dein Gesprächspartner herkommt, helfen dir eine angenehme Gesprächsatmosphäre zu schaffen und Nervosität abzubauen
- Wie bist du auf mich aufmerksam geworden -> hilft dir zur Ausrichtung deiner weiteren Marketingaktivitäten
- Frame -> wieviel Zeit steht für das Gespräch zur Verfügung, bitte arbeite am Anfang mit einem zeitlichen Puffer, damit du nicht unter Stress gerätst
- Problem- und Bedarfsanalyse -> mit deinen gezielten Fragen findest du heraus, welches Problem dein Gesprächspartner hat und ob du ihm wirklich helfen kannst. Eine gute Bedarfsanalyse hilft dir Einwände bereits hier zu entkräften

- Zusammenfassung und Übergang -> Eine Zusammenfassung eures Gesprächs zeigt deinem Gegenüber, dass du das Problem verstanden hast und im Bestfall eine Lösung hast.
- Angebot: Verkauf oder Empfehlung -> wenn du sicher bist, dass du helfen kannst ist dein Angebot der nächste logische Schritt. Passt dein Angebot nicht, gib gerne eine Empfehlung anderer Kollegen an dieser Stelle.

Ganz wichtig: Notiere dir bereits während des Gesprächs alle Dinge, die dir wichtig erscheinen. Bitte notiere dir auch Gedanken, die dir während des Gesprächs kommen und für eine Entscheidung hilfreich sein können. Oft sind es diese unausgesprochenen Punkte, die dir noch ein entscheidendes Argument zum Kaufen liefern können. Sage deinem Gegenüber, dass du dir Notizen während des Gesprächs machst, damit du alle wesentlichen Punkte nachher zusammen hast, um eine Empfehlung geben zu können.

Die Ausgestaltung der Anleitung ein dynamischer Prozess, der sich mit der Anzahl der geführten Gespräche immer weiter verbessert.

Der beste Leitfaden nutzt dir allerdings nicht, wenn du nicht in der richtigen Energie bist. Und die bekommst du von Menschen, die schon da sind, wo du hinwillst.

Wer sind deine Vorbilder und Mentoren?

Brian Tracy mein Mentor und einer erfolgreichsten Verkaufstrainer der ganzen Welt ist ein großes Vorbild, wenn es um erfolgreiches Verkaufen geht. Einer der für mich prägendsten Sätze von ihm ist „85% deines Erfolges hängen davon ab, welche Türen dir andere öffnen“

Und nun wünsche ich dir ganz viel Spaß und Erfolg bei deinen Empfehlungsgesprächen!

Smarte Grüße

Natascha

PS: Und wenn Du Dir immer noch nicht sicher bist, ob Affiliate-Marketing für Dich geeignet ist oder vielleicht doch etwas anderes, dann schau mal auf die nächste Seite.....



...und finde es mit meinem Quiz heraus!

Klicke einfach auf das Bild und los geht's!

