

## Telefonat-Standard Webinar 24 h Nachfass-Call

Orga: **DU** - **SIE**

## „DU“- Form (eigene Kontakte)

Teilgenommen: **Ja** - **Nein**

## Start

Hey XXX, alles klar bei Dir?

Rufe ich gerade unpassend an oder hast du 5 min?

**PM: Feedback abwarten** A) Nein - B) Ja**Bei A)** Ok super. Ich habe Dich gestern zu dem Webinar IVA / DIZ / WIF / GPZ eingeladen und wollte mal bei dir rein hören wie es Dir gefallen hat?**Bei B)** Ok. Wann passt es Dir für ein kurzes Telefonat besser?

## ✓ Wenn die Person am Webinar teilgenommen hat

**PM: Feedback abwarten** A) Positiv - B) Negativ**Bei A)** -> Positiv bekräftigen:

- 1) IVA: Prof. Dr. Tappen ist ein absoluter Profi... deshalb arbeiten wir mit seiner Kanzlei auch sehr eng zusammen. Der berät nationale und internationale Konzerne, Profisportler und Künstler und kennt einfach die Spielregeln.  
-> Prof. Dr. Falko Tappen [INFO](#) | TCS [INFO](#)
- 2) DIZ: Prof. Dr. Voigtländer ist ein absoluter Profi... deshalb arbeiten wir mit ihm auch eng zusammen. Der leitet beim Institut der deutschen Wirtschaft das Kompetenzfeld Finanz- und Immobilienmärkte und forscht in dem Gebiet. Zudem ist er ständig in Fernseh und Rundfunk deutschlandweit in Interviews eingeladen.  
-> Prof. Dr. Michael Voigtländer | [INFO](#)
- 3) WIF: Nils Klöckner ist als mathematiker auf dem Gebiet einfach ein Genie. Nils hat sich intensiv mit vielen Studien zu dem Thema beschäftigt und berät unter anderem die Geschäftsleitung der Königswege GmbH :-)  
-> Nils Klöckner | [INFO](#)
- 4) GPZ: Maximilian Runge-Segelhorst ist aufgrund seines Werdegangs einer jener Experte, die hochkomplexe Themen einfach und verständlich darstellen können ... Deshalb arbeiten wir auch mit ihm zusammen. Maximilian ist neben seiner Tätigkeit als Anlageberater auch in Sachen Verbraucherschutz, Nachhaltigkeit und wirtschaftlicher Gleichberechtigung sehr engagiert. Wir sind froh, dass er mit uns zusammenarbeitet.  
-> Maximilian Runge-Segelhorst | [LINK](#)

Was war vom Inhalt her für dich das Highlight? -> Positiv bekräftigen

Ja so ein Webinar enthält schon viele spannende Inhalte, da kommt man nicht immer bei allem ganz mit. Vor allem wenn in einem Bereich etwas Grundlagenwissen fehlt. Am geilsten wäre es natürlich, wenn man einen USB Stick in den Kopf stecken könnte und einfach alles drauf spielt oder? So würde man nichts verpassen. Deshalb auch mein Anruf: Aus meiner Erfahrung haben viele Teilnehmer/innen nicht alles verstanden oder allgemein auch noch einige offene Fragen. Würde ich Dir einen gefallen tun, wenn wir uns mal zusammensetzen und schauen, wie Du das Spezialwissen aus dem Webinar in konkrete Vorteil für Dich und deine Nachkommen verwandeln kannst, weil ich weis nicht wie du das siehst, aber wenn Du schon 90 min investierst, dann soll es sich am Ende auch spürbar für dich rechnen, oder?"

**Bei B)** Vielen Dank für deine Offenheit und Direktheit. Ich stelle persönlich sicher, dass diese Impulse bei den verantwortlichen Personen ankommen und optimiert werden.

-> Danach direkt mit A weitermachen

### Branchenkennner

Ah das ist ja spannend. Weil wir uns im Backoffice auf interessante Kooperationen mit Branchenkennnern spezialisiert haben. Dann wäre es ja extrem spannend für Dich, wenn Du dich mal mit XXXX zusammensetzt und herausfindest, wie Du eine Schnittstelle zu uns in einen konkreten Nutzen für Dich verwandeln kannst.

Wie interessant ist das grundsätzlich für Dich?

### PM: Feedback „JA zu Termin“

Ich habe gerade den Kalender offen. Wie passt es Dir denn grundlegend am besten, eher Anfang oder eher Mitte/Ende der Woche? ... Eher Vormittags, Nachmittags oder Abends? Wie passt es Dir am ... oder am ... um ... zwischen x - y Uhr? Du erhältst gleich eine Mail mit der Terminbestätigung und dem Link zu dem Online Meeting. Ebenso erhältst Du eine kurze Info, welche Unterlagen Du für das Gespräch unverbindlich organisieren kannst, damit Du daraus den maximalen Nutzen für Dich ziehst. Hast Du bis hierhin noch Fragen XXX?

### PM: Feedback „NEIN zu Termin“

Darf ich Fragen, welcher Gedanke aktuell zwischen einem Gespräch mit Dir und mir steht?

-> auf Gedanken eingehen und diesen behandeln, indem man dem Gegenüber andere Gedanken aufzeigt und ihm gleichzeitig Beispiele von anderen Menschen liefert, die durch andere Gedanken ähnliche „Hindernisse“ überwinden konnten und welche Nutzen sie daraus heute haben. Das legitimiert die Person, es ebenso zu tun. | [LINK](#)

### Optional

Danke, dass Du mir Deine Bedenken ehrlich und direkt mitteilst. Ich kann Dich beruhigen: Willkommen im Club -> so geht es den meisten am Anfang. Was da oft hilft ist eine andere Perspektive einzunehmen. Stell Dir bitte dazu kurz folgendes vor: Du hättest vor 10 Jahren aufgrund meiner Empfehlung beispielsweise eine Immobilie für 200.000 € gekauft, die im Wert heute auf über 400.000 € gestiegen ist und Dir mtl. Mieteinnahmen von 1.000 € einbringt. Hand aufs Herz: Würdest Du dich über so ein Ergebnis freuen? Jetzt ist das

Problem das wir beide vor 10 Jahren leider noch nicht darüber gesprochen haben. Aber ich kann Dir versichern, dass es sehr viele Menschen aus dieser Zeit gibt, die genau diese Ergebnisse mit uns erzielt haben. Und wenn Du dich heute für ein Gespräch mit mir öffnest, besteht zumindest die Chance, dass Du in den nächsten 10 Jahren ähnlich gute Ergebnisse für Dich und Deine Nachkommen mit meiner Unterstützung sicherst. Ob das dann eine Immobilie, Steuerersparnisse oder gute Ergebnisse aus sonstigen Investments sind liegt natürlich in Deiner Hand. Da hast Du bei mir immer den Ball am Fuß.

Und schau mal, genau das, dass wir über Bedenken offen miteinander sprechen, ist doch die Grundlage für eine gute Zusammenarbeit. Weil ich weis nicht wie du das siehst, aber ein wirklich guter Berater ist immer auch ein guter Sparringspartner. Weil Menschen dabei zu unterstützen die wirklich richtigen Entscheidungen zu treffen, die am Ende auch zum Ziel führen bedeutet auch, beim ersten „Nein“ nicht direkt die Flinte ins Korn zu werfen. Auch da mal Hand aufs Herz: Was schätzt Du wie viele der Personen, die in den letzten 10 Jahren durch uns solche Ergebnisse erzielt haben, am Anfang genauso wie Du erstmal „Nein“ zu einem Gespräch gesagt hatten? Heute ist natürlich jeder froh und dankbar und ich bin davon überzeugt: wäre einer dieser Personen gerade in diesem Telefonat dabei, würde er Dir sofort ans Herz legen, ein unverbindliches Gespräch mit mir zu vereinbaren.

Was haltest Du davon: Du und ich setzen uns unverbindlich zusammensetzen und das schlimmste was passieren kann ist, dass Du dabei was neues dazu lernst. Es kann Dir also ausschließlich Vorteile bringen. Entweder Du kennst Dich danach mit Immobilien und Finanzen besser aus und bist bald selbst Vermieter oder einer dieser glücklichen Kunden oder Du kennst Dich einfach nur besser aus und bist dadurch für Deine Familie und Nachkommen in dem Thema ein besserer Ansprechpartner/in. Wie findest Du den Vorschlag?

**PM: Feedback abwarten**    A) Positiv    B) Negativ

**Bei A)** Du triffst damit definitiv die richtige Entscheidung! Wie passt es Dir am ... oder am ...  
-> Termin vereinbaren

**Bei B)** Ok Letzter Vorschlag: was haltest du davon: Du erhältst von mir eine Mail mit Informationen und wir telefonieren einfach danach, damit Du dir nochmal in Ruhe Gedanken machen kannst?

**PM: Feedback abwarten**    A) Positiv    B) Negativ

**Bei A)** Ok das macht durchaus Sinn. Dann noch eine Frage, damit die Mail nur die Informationen enthält, die für dich auch relevant sind: Welche Informationen sind für dich wichtig? Bis wann darf ich mich dazu bei dir melden?

**Bei B)** Ok vielen Dank für Deine Direktheit. Schau Dir gerne die nächsten Webinar an. Du wirst daraus definitiv viel Spezialwissen mitnehmen. Bei Fragen erreichst Du mich jederzeit! Zum Schluss: Ich danke dir für ein kurzes Feedback, ob es aus Deiner Sicht etwas gibt, was ich an meiner Arbeitsweise verändern kann, damit es Menschen wie Dir zukünftig einfacher fällt mich als Berater in Anspruch zu nehmen?

**✘ Wenn die Person am Webinar nicht teilgenommen hat****PM: Feedback Rechtfertigung wieso nicht teilgenommen**

Ja klar gerade jemand wie Du ist sicher viel beschäftigt.

Dann ist es ja ganz gut das wir dennoch (mal) darüber sprechen weil es für mich auch spannend ist zu erfahren, was Deine Intention war Dich für das Webinar anzumelden. Also was Dich persönlich von den Themen speziell oder am meisten angesprochen hat?

**PM: Feedback Interesse wird mitgeteilt**

→ Evtl. weitere Fragen um Interesse zu konkretisieren

Woher kommt das Interesse? Bist du bereits in Immobilien investiert und willst einfach sehen, welche Möglichkeiten es da noch gibt oder findest Du Immobilien als Kapitalanlage allgemein interessant?

**PM: Antwort abwarten und darauf aufbauen:**

Das ist spannend. Genau darauf ist unsere Dienstleistung spezialisiert. Wir haben ein großes Expertenteam aus verschiedenen bereichen, sprich Steuerberater, Anwälte und Investment Spezialisten und bieten alles aus einer Hand an. Und mal unter uns: dieses hier ein Berater und dort ein Berater hat noch bei keinem gut funktioniert. Da weis der Steuerberater nicht, was der Finanzberater bei einem macht und umgekehrt. Oder wie siehst Du das?

Dann wäre es ja sicher mal interessant für Dich, dass wir uns einfach mal zusammensetzen und prüfen, wie Du durch uns gewisse Vorteile für Dich in Anspruch nehmen kannst.

Frage

Wie interessant ist das grundsätzlich für Dich?

**PM: Feedback Klares Ja**

Terminvereinbarung

**PM: Feedback Unklar/Unsicher**

Darf ich fragen, welcher Gedanke aktuell noch zwischen einem unverbindlichen Gespräch mit uns steht?

-> Gedanken sichtbar machen und durch anderen Gedanken ersetzen! | [LINK](#)

**PM: Feedback „Nein will erstmal nur Webinar schauen und Infos einholen“**

Ja klar das kann ich verstehen. Was haltest Du von diesem Vorschlag: Du schaust Dir in der Mediathek gerne die Aufzeichnung des Webinars an und im Nachgang telefonieren wir einfach nochmal um offene Fragen zu beantworten.

### **PM: Feedback OK**

Wann darf ich nochmal bei Dir melden? Wann hast Du Zeit Dir das Webinar anzuschauen?

### **Zusatzinfos:**

- Keine Zeit hatten am Webinar teilzunehmen -> Merken!!!  
Geiles Argument, wenn er später in die Argumentation geht, dass er das selbst managed -> hatte ja keine Zeit für ein Webinar von 45 min.

## „SIE“-Form (Leads)

Teilgenommen: **Ja** - **Nein**

### Start

Schönen guten Tag Herr/Sie ... X hier von der Königswege GmbH.

Rufe ich gerade unpassend an oder haben Sie 5 min?

**PM: Feedback abwarten**    A) Nein - B) Ja

**Bei A)** Wir hatten ja gestern das gemeinsame Webinar: IVA / DIZ / WIF / ... wozu sie sich angemeldet haben. Ich rufe Sie heute an, um zu erfahren, wie Ihnen das Webinar gefallen hat?

**Bei B)** Ok. Wann passt es Ihnen für ein kurzes Telefonat besser?

## ✓ Wenn die Person am Webinar teilgenommen hat

**PM: Feedback wird mitgeteilt**

**Bei A)** -> Positiv bekräftigen:

- 1) IVA: Prof. Dr. Tappen ist ein absoluter Profi... deshalb arbeiten wir mit seiner Kanzlei auch sehr eng zusammen. Herr Tappen berät nationale und internationale Konzerne, Profisportler und Künstler und kennt einfach die Spielregeln.  
-> Prof. Dr. Falko Tappen **INFO** | TCS **INFO**
- 2) DIZ: Prof. Dr. Voigtländer ist ein absoluter Profi... deshalb arbeiten wir mit ihm auch eng zusammen. Der leitet beim Institut der deutschen Wirtschaft das Kompetenzfeld Finanz- und Immobilienmärkte und forscht in dem Gebiet. Zudem ist er ständig in Fernseh und Rundfunk deutschlandweit in Interviews eingeladen.  
-> Prof. Dr. Michael Voigtländer | **INFO**
- 3) WIF: Nils Klöckner ist als mathematiker auf dem Gebiet einfach ein Genie. Nils hat sich intensiv mit vielen Studien zu dem Thema beschäftigt und berät unter anderem die Geschäftsleitung der Königswege GmbH :-)  
-> Nils Klöckner | **INFO**

Was war vom Inhalt her Ihr persönliches Highlight? -> Positiv bekräftigen

Ja, so ein Webinar enthält viele spannende Inhalte, da kommt man nicht immer bei allem ganz mit. Vor allem wenn in einem Bereich etwas Grundlagenwissen fehlt. Am schönsten wäre es natürlich, wenn man einen USB Stick in den Kopf stecken könnte und einfach alles drauf spielt, oder? So würde man nichts verpassen. ... lachen...

-> Woher kommt das Interesse bei Ihnen? Haben Sie sich schon (mal) mit dem Thema Steuern/Immobilien/Investments... auseinandergesetzt, weil Sie beruflich damit konfrontiert sind (Selbstständig?) oder einfach, weil Sie grundlegend an der Optimierung ihres privaten Vermögensaufbau interessiert sind?

**PM: Antwort abwarten und darauf aufbauen:**

Ah, das ist ja spannend. Weil das einer der Schwerpunkte unserer Dienstleistung ist, auf die wir uns spezialisiert haben. Dann wäre es ja extrem spannend für Sie, wenn Sie sich mal mit einem Strategieberater zusammensetzen und herausfinden, wie Sie die gewonnenen Erkenntnisse aus dem Webinar in einen konkreten Nutzen für sich und ihre Familie verwandeln können. Zudem haben viele Teilnehmer/innen der Webinare aus Erfahrung noch einige Fragen, die dann gleichzeitig geklärt werden können.

**Sofern Lead durch KW-VP entstanden ist:**

Wie ich sehe sind Sie durch einen unserer Top Kollegen/innen, Herr/ Frau X auf das Webinar aufmerksam geworden.

Wie interessant sind weitere Informationen grundsätzlich für Sie?

**Branchenkennner**

Ah, das ist ja spannend. Weil wir uns im Backoffice auf interessante Kooperationen mit Branchenkennnern spezialisiert haben. Dann wäre es ja extrem spannend für Sie, wenn sie sich mal mit XXXX zusammensetzen und herausfinden, wie Sie die gewonnenen Erkenntnisse in einen konkreten Nutzen für sich verwandeln.

Wie interessant ist das grundsätzlich für Sie?

**PM: Feedback Ja**

Ich habe gerade den Kalender offen. Wie passt es Ihnen denn grundlegend am besten, eher Anfang oder eher Mitte/Ende der Woche? ... Eher Vormittags, Nachmittags oder Abends? Wie passt es Ihnen am ... oder am ... um ... zwischen x - y Uhr? Sie erhalten gleich eine Mail mit der Terminbestätigung und dem Link zu dem Online Meeting. Ebenso erhalten Sie eine kurze Info, welche Unterlagen Sie für das Gespräch organisieren können, damit Sie aus dem Gespräch den maximalen Nutzen für sich ziehen können. Haben Sie bis hierhin noch Fragen Herr / Frau XXX?

Zu guter Letzt liegt es uns sehr am Herzen, Ihre Zeit wertschätzend und für Sie gewinnbringend zu nutzen. Darf ich Ihnen deshalb noch ein paar kurze Fragen stellen, damit Sie aus dem Gespräch den größtmöglichen Nutzen für sich mitnehmen?

Vorqualifizierung: -> [LINK](#)

**PM: Feedback Nein zu Terminvorschlag**

Darf ich Fragen, welcher Gedanke aktuell zwischen einem unverbindlichen Gespräch mit uns steht?

-> auf Gedanken eingehen und diesen behandeln, indem man dem Gegenüber andere Gedanken aufzeigt und ihm gleichzeitig Beispiele von anderen Menschen liefert, die durch andere Gedanken ähnliche „Hindernisse“ überwinden konnten und welche Nutzen sie daraus heute haben. Das legitimiert die Person, es ebenso zu tun. | [LINK](#)

**Optional:**

Danke, dass Sie mir Ihre Bedenken ehrlich und direkt mitteilen. Ich kann sie beruhigen: Willkommen im Club -> so geht es nämlich am Anfang den meisten Menschen. Was da oft hilft, ist eine andere Perspektive einzunehmen. Stellen Sie sich bitte dazu kurz folgendes vor: Sie hätten vor 10 Jahren aufgrund unserer Empfehlung beispielsweise eine Immobilie für 200.000 € gekauft, die im Wert heute auf über 400.000 € gestiegen ist und Ihnen mtl. Mieteinnahmen von 1.000 € einbringt. Hand aufs Herz: Würden Sie sich über so ein Ergebnis freuen? Jetzt ist das Problem, dass wir beide vor 10 Jahren leider noch nicht in Kontakt gekommen sind. Aber ich kann Ihnen versichern, dass es sehr viele Menschen aus dieser Zeit gibt, die genau diese Ergebnisse mit uns erzielt haben. Und wenn Sie sich heute für ein Gespräch mit uns öffnen, besteht zumindest die Chance, dass Sie in den nächsten 10 Jahren ähnlich gute Ergebnisse für sich und Ihre Nachkommen mit unserer Unterstützung sichern können. Ob das dann eine Immobilie, Steuerersparnisse oder gute Ergebnisse aus sonstigen Investments sind, liegt natürlich in ihrer Hand. Da haben Sie bei uns immer den Ball am Fuß.

Wissen Sie, genau das, dass wir über Bedenken auch offen miteinander sprechen, macht doch eine wirklich gute Dienstleistung aus. Weil ich weiß nicht wie Sie das sehen, aber ein wirklich guter Berater ist doch auch immer ein guter Sparringspartner. Weil Menschen dabei unterstützen, die wirklich richtigen Entscheidungen zu treffen, die am Ende auch zum Ziel führen, funktioniert es nur dann, wenn wir beim ersten "Nein" nicht direkt die Flinte ins Korn werfen. Auch da mal Hand aufs Herz: Was schätzen Sie, wie viele der Personen, die in den letzten 10 Jahren durch uns solche Ergebnisse erzielt haben, am Anfang genauso wie Sie erstmal „Nein“ zu einem Gespräch gesagt haben? Heute ist natürlich jeder froh und dankbar und ich bin davon überzeugt: wäre einer dieser Personen gerade in diesem Telefonat dabei, würde er ihnen sofort ans Herz legen, ein unverbindliches Gespräch mit uns zu nutzen.

Was halten Sie davon, dass Sie einfach ein unverbindliches Gespräch mit einem unserer Strategieberater führen und im schlimmsten Fall lernen Sie was Neues dazu? Es kann Ihnen ausschließlich Vorteile bringen. Entweder kennen Sie sich danach mit Immobilien und Finanzen besser aus und sind bald selbst Vermieter oder einer dieser glücklichen Kunden oder Sie kennen sich einfach nur besser aus und sind dadurch für Ihre Familie und Nachkommen in dem Thema ein besserer Ansprechpartner/in. Wie finden Sie diesen Vorschlag?

**PM: Feedback abwarten**    A) Ja    B) Nein

**Bei A)** Ich habe gerade den Kalender offen. Wie passt es Ihnen denn grundlegend am besten, eher Anfang oder eher Mitte/Ende der Woche? ... Eher Vormittags, Nachmittags oder Abends? Wie passt es Ihnen am ... oder am ... um ... zwischen x - y Uhr? Sie erhalten gleich eine Mail mit der Terminbestätigung und dem Link zu dem Online Meeting. Ebenso erhalten Sie eine kurze Info, welche Unterlagen Sie für das Gespräch organisieren können, damit Sie aus dem Gespräch den maximalen Nutzen für sich ziehen können. Haben Sie bis hierhin noch Fragen Herr / Frau XXX?

Zu guter Letzt liegt es uns sehr am Herzen, Ihre Zeit wertschätzend und für Sie gewinnbringend zu nutzen. Darf ich Ihnen deshalb noch ein paar kurze Fragen stellen, damit Sie aus dem Gespräch den größtmöglichen Nutzen für sich mitnehmen?

Vorqualifizierung: -> [LINK](#)

**Bei B)** Danke für Ihr Feedback. Was halten Sie von folgendem Vorschlag: Sie machen sich in aller Ruhe nochmal Gedanken für sich und bekommen dazu von mir auch eine Mail mit allen für Sie wichtigen Informationen und wir telefonieren einfach danach nochmal?

**PM: Feedback abwarten**    A) Positiv - B) Negativ

**Bei A)** Ok. Damit die Mail auch die Informationen erhält, die Ihnen wichtig sind: Was soll ich in die Mail für Sie rein packen? Was wäre Ihnen wichtig zu wissen, damit Sie entscheiden können, ob Sie sich von uns beraten lassen wollen? Bis wann darf ich mich bei Ihnen melden?

**Bei B)**

Ok, vielen Dank für Ihre Direktheit. Schauen Sie sich gerne noch die nächsten Webinare an. Sie werden daraus viel Wissen mitnehmen. Bei Fragen bin ich jederzeit erreichbar! Zum Schluss: Ich danke Ihnen für ein kurzes Feedback, ob es aus Ihrer Sicht etwas gibt, das ich an meiner Arbeitsweise verändern kann, damit es Menschen wie Ihnen einfacher fällt, ein Beratungsgespräch mit uns in Anspruch zu nehmen?

## ✗ Wenn die Person am Webinar nicht teilgenommen hat

**PM: Feedback Rechtfertigung wieso nicht teilgenommen....**

Ja klar, gerade jemand wie Sie ist sicher viel beschäftigt.

Dann ist es ja ganz gut, dass wir dennoch (mal) darüber sprechen. Für uns ist es auch spannend zu erfahren, was ihre persönliche Intention war, sich für das Webinar anzumelden?

**PM: Feedback Interesse wird mitgeteilt**

→ Evtl. weitere Fragen um Interesse zu konkretisieren

-> Wenn ich fragen darf: Woher kommt das Interesse bei Ihnen? Haben Sie sich schon (mal) mit dem Thema Steuern/Immobilien/Investments... auseinandergesetzt, weil Sie beruflich damit konfrontiert sind (selbstständig?) oder einfach, weil Sie grundlegend an der Optimierung Ihres privaten Vermögensaufbau interessiert sind?

**PM: Antwort abwarten und darauf aufbauen:**

Ah, das ist ja spannend. Weil das ist ja einer der Schwerpunkte unserer Dienstleistung, auf die wir uns spezialisiert haben. Dann wäre es ja extrem spannend für Sie, wenn Sie sich mal mit einem Strategieberater zusammensetzen und herausfinden, wie Sie die gewonnenen Erkenntnisse aus dem Webinar in einen konkreten Nutzen für sich und ihre Familie

verwandeln können. Zudem haben viele Teilnehmer/innen der Webinare aus Erfahrung noch einige Fragen, die dann gleichzeitig geklärt werden können.

Wie interessant ist das grundsätzlich für Sie?

### Optional

Mehrwert konkretisieren: (Ein paar Beispiele, was genau ich damit meine:)

- Zeitersparnis
- Alles aus einer Hand: Steuerberater, Anwälte, unabhängige Finanzierungs-, Investment- und Versicherungsspezialisten für private und gewerbliche Klienten.
- Durchdachtes Konzept von Experten: rechts- und steuersicher
  - Nutzen IVA | [LINK](#)
  - Nutzen DIZ | [LINK](#)
  - Nutzen WIF | [LINK](#)

### PM: Feedback Klares Ja

Ich habe gerade den Kalender offen. Wie passt es Ihnen denn grundlegend am besten, eher Anfang oder eher Mitte/Ende der Woche? ... Eher Vormittags, Nachmittags oder Abends? Wie passt es Ihnen am ... oder am ... um ... zwischen x - y Uhr? Sie erhalten gleich eine Mail mit der Terminbestätigung und dem Link zu dem Online Meeting. Ebenso erhalten Sie eine kurze Info, welche Unterlagen Sie für das Gespräch organisieren können, damit Sie aus dem Gespräch den maximalen Nutzen für sich ziehen können. Haben Sie bis hierhin noch Fragen Herr / Frau XXX?

Zu guter Letzt liegt es uns sehr am Herzen, Ihre Zeit wertschätzend und für Sie gewinnbringend zu nutzen. Darf ich Ihnen deshalb noch ein paar kurze Fragen stellen, damit Sie aus dem Gespräch den größtmöglichen Nutzen für sich mitnehmen?

Vorqualifizierung: -> [LINK](#)

### PM: Feedback Unklar/Unsicher

Darf ich fragen, welcher Gedanke aktuell noch zwischen einem unverbindlichen Gespräch mit uns steht?

-> Gedanken sichtbar machen und durch andere Gedanken ersetzen! | [LINK](#)

### PM: Feedback Nein (will erstmal nur Infos holen)

Ja klar, das kann ich verstehen. Was halten Sie von diesem Vorschlag: Sie schauen sich in der Mediathek gerne die Aufzeichnung des Webinars an und im Nachgang telefonieren wir einfach nochmal, um offene Fragen zu beantworten?

### PM: Feedback OK

Wann darf ich mich nochmal bei Ihnen melden? Wann haben Sie Zeit, sich das Webinar anzuschauen?

## Neue Gedanken bei Nein:

1. Was wäre das Schlimmste, was Dir/Ihnen passieren kann, wenn Du/Sie dich für etwas Neues öffnen?
2. Man hat herausgefunden, dass jeder Lebensverlauf sich im Schnitt an 7 Punkten in einem Leben entscheidet. Natürlich weiß keiner, wann einer dieser Punkte ist. Aber: Was, wenn genau jetzt einer dieser Punkte in deinem/ihrer Leben ist?
3. Angenommen, Dein/Ihr eigener Sohn/Tochter wäre jetzt in dieser Situation und hätte die Chance, etwas Neues kennenzulernen. Was würdest Du/Sie deinem/r deinem/r Sohn/Tochter raten?
4. Wir haben eine Vielzahl von Kunden, die anfangs genauso skeptisch waren wie Du/Sie und heute großartige Ergebnisse mit unserer Unterstützung für sich und ihre Nachkommen erzielt haben. Wir haben Kunden, die vor 10 Jahren beispielsweise Immobilien zur Vermietung gekauft haben, die sich bis Heute im Wert verdoppelt haben und ab jetzt jederzeit steuerfrei verkauft werden können. Zudem erhalten diese Personen heute aus den Immobilien durch die Mietsteigerungen innerhalb der letzten 10 Jahre jeden Monat bares Geld aufs Konto, dass nach Abzug aller Kosten übrig bleibt! Stelle Dir - Sie sich - bitte kurz vor, einer dieser Personen wäre jetzt in diesem Gespräch dabei: Was würde diese Person Dir / ihnen heute für einen Rat geben?

**Optional Nutzen IVA:**

Wissen Sie / Weißt Du beispielsweise, wie Sie / DU ...

- ... Ihre/Deine Steuerlast bei Investitionen aufschieben und durch den Zinseszinsseffekt ihre/Deine Gewinne steigern? - oder (Depot -> Depotpolice)
- ... die Kosten innerhalb von Wertpapieren bei gleicher Investition mehr als halbieren und damit die Rendite steigern? (Aktiv -> Passiv)
- ... vom Finanzamt legal Geld zurück holen/holst und das wiederbelebte Geld in Photovoltaikanlagen investieren/investiert, die Ihnen/Dir monatlich Einnahmen generieren? - oder (IAB)
- .. Ihre/Deine Rendite ohne eine Beitragssteigerung jedes Jahr im Schnitt um + 1 % p.a. steigern können? (Rebalancing)
- ... Ihre/Deine gesamten Finanzunterlagen digitalisiert bekommen/bekommst, damit endlich der Ordner-Schrank durch eine schöne Vitrine mit Familienfotos ersetzt werden kann? - oder (Simplr)
- ... wie Sie/Du beispielsweise von Ihrer/Deiner gesetzlichen Krankenkasse bis zu 500 € zurück erhalten/erhältst und sich/Dir damit einen schönen Kurzurlaub gönnen/gönnt? (Bonus IKK)

Die wenigsten Berater sprechen das von sich aus an, weil Sie es entweder nicht wissen, oder ihr Arbeitgeber ihnen nur eine gewisse Produktpalette vorgibt. Hat Ihr/ Dein Berater Ihnen/Dir diese Informationen schon mal gegeben? Da Sie/Du im Laufe Ihres/Deines Lebens viel Zeit und Geld investieren wäre es rückwirkend betrachtet schade, wenn Sie/Du am Ende nur einen dieser Berater hatten, dessen besten Ratschläge über die Laufzeit immer nur die waren, wo auf den Formularen Ihre Unterschriften zu setzen sind... vielmehr machen auch die meisten Steuerberater nicht, als die Unterlagen beim Finanzamt sauber einzureichen.

**Optional Nutzen DIZ:**

Wissen Sie / Weißt Du beispielsweise, wie Sie / DU ...

- ... die Renditen bei bestehende Immobilien durch die Ausnutzung von legalen Steuerschlupflöcher steigern kannst/können? - oder (Eheschaukel)
- ... durch den sogenannten Leverage-Effekt sicher und effektiv ihre Eigenkapitalrendite jedes Jahr steigern können und damit für die Zukunft einen größeren Kapitalberg aufbauen? Wie sagt man so schön: Geld fließt von A nach B. Sie/Du müssen nur wissen, wie Sie/Du zu B werden... (Fremdkapitalhebel KAI)
- ... durch intelligente Finanzierungsformen Ihr/Dein Risiko bei einem Immobilieninvestment auch in der Finanzierung streuen/streust und aus einer Immobilie bis zu 4 Einkommensströme generieren können/kannst? - oder (Annuitätendarlehen -> TA)
- ... vom Finanzamt legal Geld zurück holen/holst und das wiederbelebte Geld in Photovoltaikanlagen investieren/investiert, die Ihnen/Dir monatlich Einnahmen generieren? - oder (IAB)
- ... Ihre/Deine gesamten Finanzunterlagen digitalisiert bekommen/bekommst, damit endlich der Ordner-Schrank durch eine schöne Vitrine mit Familienfotos ersetzt werden kann? - oder (Simplr)
- ... wie Sie/Du beispielsweise von Ihrer/Deiner gesetzlichen Krankenkasse bis zu 500 € zurück erhalten/erhältst und sich/Dir damit einen schönen Kurzurlaub gönnen/gönnt? (Bonus IKK)

Die wenigsten Berater sprechen das von sich aus an, weil Sie es entweder nicht wissen, oder ihr Arbeitgeber ihnen nur eine gewisse Produktpalette vorgibt. Hat Ihr/ Dein Berater Ihnen/Dir diese Informationen schon mal gegeben? Da Sie/Du im Laufe Ihres/Deines Lebens viel Zeit und Geld investieren wäre es rückwirkend betrachtet schade, wenn Sie/Du am Ende nur einen dieser Berater hatten, dessen besten Ratschläge über die Laufzeit immer nur die waren, wo auf den Formularen Ihre Unterschriften zu setzen sind... vielmehr machen auch die meisten Steuerberater nicht, als die Unterlagen beim Finanzamt sauber einzureichen. Du brauchst einen Berater, der dir Türen öffnet!

**Optional Nutzen WIF:**

[LINK](#) | Zusendung Bilder zum Nachfassen

Wissen Sie / Weißt Du beispielsweise, wie Sie / DU ...

- ... Ihre/Deine Steuerlast bei Investitionen aufschieben und durch den Zinseszinsseffekt ihre/Deine Gewinne steigern? - oder (Depot -> Depotpolice)
- ... die Kosten innerhalb von Wertpapieren bei gleicher Investition mehr als halbieren und damit die Rendite steigern? (Aktiv -> Passiv)
- .. Ihre/Deine Rendite ohne eine Beitragssteigerung jedes Jahr im Schnitt um + 1 % p.a. steigern können? (Rebalancing)
- ... Ihre/Deine gesamten Finanzunterlagen digitalisiert bekommen/bekommst, damit endlich der Ordner-Schrank durch eine schöne Vitrine mit Familienfotos ersetzt werden kann? - oder (Simplr)
- ... wie Sie/Du beispielsweise von Ihrer/Deiner gesetzlichen Krankenkasse bis zu 500 € zurück erhalten/erhältst und sich/Dir damit einen schönen Kurzurlaub gönnen/gönnt? (Bonus IKK)

Die wenigsten Berater sprechen das von sich aus an, weil Sie es entweder nicht wissen, oder ihr Arbeitgeber ihnen nur eine gewisse Produktpalette vorgibt. Hat Ihr/ Dein Berater Ihnen/Dir diese Informationen schon mal gegeben? Da Sie/Du im Laufe Ihres/Deines Lebens viel Zeit und Geld investieren wäre es rückwirkend betrachtet schade, wenn Sie/Du am Ende nur einen dieser Berater hatten, dessen besten Ratschläge über die Laufzeit immer nur die waren, wo auf den Formularen Ihre Unterschriften zu setzen sind... vielmehr machen auch die meisten Steuerberater nicht, als die Unterlagen beim Finanzamt sauber einzureichen.