

ANNA ZOHM

COACHING WORKSHOP

*Beratungsgespräche
führen*





WORUM ES GEHT

AGENDA

Perpektivwechsel

Emotionen wecken/Vertrauen schaffen

VOR dem Beratungstermin

Gesprächskriterien/Leitfaden

Bedeutung

Praxis



Aufgabe:

Schreibe deine letzten zwei Invests/Käufe auf, die du für
über >1000€ getätigt hast.

Nutze eine Karteikarte pro Invest.

MENSCHEN KAUFEN BEI

MENSCHEN

Was kannst du also noch VOR dem Beratungstermin machen?

Nutze Kanäle, die es dir ermöglichen, dass potentielle Kund*innen nicht nur dein Angebot sondern dich (und dein Team) kennenlernen.

Schaffe Vertrauen beim Kontakt vor dem Termin:

- Zeitnahe Beantwortung durch Automationen
- Positiver Schreibstil
- Genauen Ablauf erklären
- Größtmögliche Transparenz

Bereite dich auf deinen Termin vor!

VORBEREITUNG

In das Paar hineinversetzen,
Location anschauen,
Kommunikationsverlauf
nochmal durchlesen.

ATMOSPHERE SCHAFFEN

Showroom herrichten, Musik,
Drinks, Snacks...

SMALLTALK

Finstieg durch positive
Planungsfragen finden.

DETAILS

Die wichtigen Details zur
Angebotserstellung klären.

ZUHÖREN

Unterbrich die Kundin nicht.
Einige haben nicht viele im
Freundes- und Familienkreis die
so tief in der Hochzeitsbubble
stecken, wie wir.

FRAGEN STELLEN

Stell offene und zirkuläre Fragen
bzgl der Planung. Stell Fragen
mit limitierten Optionen
hinsichtlich der Deko.

FACHLICHE KOMPETENZ

Kennst du die Location bereits?
Hast du einen ähnlichen look
schonmal umgesetzt?

DOWNSELLING

Ehrlich beantworten wenn Dinge
unnötig sind (schafft Vertrauen).

VERTRAUEN SCHAFFEN

Vertrauen braucht Werte wie
Ehrlichkeit, Wertschätzung und
Persönlichkeit.

UPSELLING

Biete aktiv Dinge an, die gut in
das Konzept passen würde, an
die das Paar/die Braut bisher
noch nicht gedacht hat.

HILFE ANBIETEN

Wo steckt ihr gerade fest? Wie
kann ich euch helfen? z.B.
Dienstleisterempfehlung.

WEITEREN WEG ERKLÄREN

Mit genauen Angaben.



Zitat

"Beraten heisst, Bestehendes anzuerkennen und Lust auf Neues zu wecken."