

GRATIS FREEBIE

DIREKTVERTRIEB
EINWANDBEHANDLUNG

MINI GUIDE
FÜR EINSTEIGER

CLAUDIA PATZ

Mini-Guide zur Einwandbehandlung im Direktvertrieb

Ein kostenloses Freebie von Claudia Patz

Einführung

In diesem kompakten Freebie erhältst du einen Einblick in die wichtigsten Techniken der Einwandbehandlung im Direktvertrieb. Du bekommst 10 typische Einwände aus echten Kundengesprächen und jeweils eine konkrete, empathische und wirksame Antwort. Ideal, wenn du deine Kundengewinnung verbessern möchtest – ohne Druck und ohne starre Skripte.

10 typische Einwände und ihre Behandlung

1. Einwand: Ich habe gerade keine Zeit.

Antwort: Verstehe ich gut. Deshalb dauert unser Erstgespräch nur 15 Minuten – kompakt und auf den Punkt.

2. Einwand: Ich bin skeptisch gegenüber Direktvertrieb.

Antwort: Das kann ich gut nachvollziehen – viele kennen nur die schlechten Beispiele. Ich zeige dir gern, wie ich arbeite – offen und transparent.

3. Einwand: Ich kenne dich nicht.

Antwort: Deshalb geht es mir im ersten Schritt darum, dass du mich und meine Arbeitsweise ganz unverbindlich kennenlernen kannst.

4. Einwand: Ich habe kein Budget.

Antwort: Es geht nicht um sofortige Ausgaben, sondern um eine Option, mit der du langfristig sogar sparst.

5. Einwand: Ich will erstmal Ergebnisse sehen.

Antwort: Klar – ich teile gerne ein paar echte Erfahrungsberichte mit dir.

6. Einwand: Ich will keine Verpflichtung eingehen.

Antwort: Absolut verständlich. Unser Gespräch ist 100 % unverbindlich.

7. Einwand: Ich bin nicht der Typ für sowas.

Antwort: Gerade Menschen, die das denken, sind oft diejenigen, die mit einer individuellen Lösung richtig durchstarten.

8. Einwand: Ich habe schon so vieles probiert.

Antwort: Deshalb ist mir wichtig, dir nicht das nächste Versprechen zu geben – sondern eine ehrliche Einschätzung.

9. Einwand: Ich mag keine Online-Gespräche.

Antwort: Kein Problem – wir können das Ganze auch telefonisch oder per Sprachnachricht machen.

10. Einwand: Ich will nicht verkaufen müssen.

Antwort: Darum geht's hier nicht. Es geht darum, Lösungen zu teilen – keine klassischen Verkaufsgespräche zu führen.

Fazit

Einwandbehandlung ist keine Kunst der Überzeugung – sondern eine Einladung zum Dialog. Je besser du lernst, zuzuhören, statt zu argumentieren, desto mehr Vertrauen wirst du aufbauen. Verkaufen darf leicht sein – wenn es sich anfühlt wie ein ehrliches Gespräch.

"Ich verkaufe nicht – ich verbinde. Der Rest entsteht aus der Beziehung."