



International Franchise Consultants

Franchisenehmer*innen (für sich) gewinnen.

**Mit den richtigen Partner*innen
professionell wachsen.**

SKRIPTUM Teil 2

Selbstlerneinheiten

In Kooperation mit:



Inhaltsverzeichnis

Seite

Erfolgsjournal Teil 2 SKRIPTUM

SELBSTLERNEINHEIT 1 - PLANEN, PLANEN, PLANEN.....	4
SELBSTLERNEINHEIT 2 - WERTSCHÖPFUNG KOMMT VON WERTSCHÄTZUNG	5
SELBSTLERNEINHEIT 3 - WETTBEWERBSANALYSE	6
SELBSTLERNEINHEIT 4 - IDEALER FRANCHISEPARTNER.....	7
SELBSTLERNEINHEIT 5 - DOKUMENTATION UND QUOTE.....	8
SELBSTLERNEINHEIT 6 - ABBRUCHGRUND	9
SELBSTLERNEINHEIT 7 - REKRUTIERUNGSPROZESS ÜBERARBEITEN	10
SELBSTLERNEINHEIT 8 - VERKÄUFERISCHE EINSTIMMUNG.....	11
SELBSTLERNEINHEIT 9 - DREI ROLLEN IM VERKAUF	12
SELBSTLERNEINHEIT 10 - SELBSTVERSTÄNDNIS	13
SELBSTLERNEINHEIT 11 - WERBESPOT	14
SELBSTLERNEINHEIT 12 - MOTIVATION	15
SELBSTLERNEINHEIT 13 - GESPRÄCHSVORBEREITUNG.....	16
SELBSTLERNEINHEIT 14 - CHECKLISTE GESPRÄCHSVORBEREITUNG	17
SELBSTLERNEINHEIT 15 - VERKAUFS-/SYSTEMUNTERLAGEN	18
SELBSTLERNEINHEIT 16 - MENTALTRAINING	19
SELBSTLERNEINHEIT 17 - 1. EINDRUCK.....	20
SELBSTLERNEINHEIT 18 - GESPRÄCHSEINSTIEG	21
SELBSTLERNEINHEIT 19 - STIMME	22
SELBSTLERNEINHEIT 20 - OUTFIT	23
SELBSTLERNEINHEIT 21 - AUFWÄRMEN.....	24
SELBSTLERNEINHEIT 22 - MENSCHENKENNTNIS	25
SELBSTLERNEINHEIT 23 - BEDARFSERHEBUNG 1	26
SELBSTLERNEINHEIT 24 - BEDARFSERHEBUNG 2	27
SELBSTLERNEINHEIT 25 - FRAGEFORMEN.....	28
SELBSTLERNEINHEIT 26 - FRAGEN UMFORMULIEREN	29
SELBSTLERNEINHEIT 27 - AKTIVES ZUHÖREN.....	30
SELBSTLERNEINHEIT 28 - ARGUMENTE SAMMELN	31
SELBSTLERNEINHEIT 29 – MNC METHODE	32
SELBSTLERNEINHEIT 30 - MNC-METHODE ÜBEN	33
SELBSTLERNEINHEIT 31 - FÜRSPRECHER	34
SELBSTLERNEINHEIT 32 - IHRE SYSTEMUNTERLAGEN	35
SELBSTLERNEINHEIT 33 – PREISNENNUNG + VERTRÖSTER.....	36
SELBSTLERNEINHEIT 34 – WWW SCHLEIFE	37
SELBSTLERNEINHEIT 35 - EINWAND - VORWAND.....	38
SELBSTLERNEINHEIT 36 - EINWÄNDE.....	39
SELBSTLERNEINHEIT 37 – EIN UND VORWÄNDE ERKENNEN	40
SELBSTLERNEINHEIT 38 - EINWÄNDE LÖSEN	41
SELBSTLERNEINHEIT 39 - KAUFSIGNALE	42
SELBSTLERNEINHEIT 40 - ABSCHLUSS.....	43
SELBSTLERNEINHEIT 41 - DREI ERFOLGSHEBEL	44
SELBSTLERNEINHEIT 42 - NACHBETREUUNG.....	45
SELBSTLERNEINHEIT 43 - NACHENTSCHEIDUNGSREUE.....	46
SELBSTLERNEINHEIT 44 - GESPRÄCHSANALYSE.....	47
SELBSTLERNEINHEIT 45 - NICHTS MACHT ERFOLGREICHER ALS DER ERFOLG	48
NACHWORT	49
FEEDBACK – VIDEOÜBUNGEN	50

Selbstlerneinheit 1 - Planen, planen, planen...

Richten Sie sich heute Ihren Arbeitsplatz zum Lernen ein und machen Sie sich einen konkreten Zeitplan für Ihre Übungen. Planen Sie diese als Termine in Ihrem Kalender oder Zeitplaner fix ein. Sorgen Sie dafür, dass Sie diese Termine so behandeln wie den Termin mit dem wichtigsten Menschen in Ihrem Leben. Ja, das sind Sie selbst, das heißt: Diese Termine sind nicht zu verschieben. Natürlich können Sie das halten, wie Sie wollen, aber die Erfahrung zeigt, dass diejenigen aus so einen "Blended" Training am meisten herausholen, die ihre Termine konsequent einhalten. Sollten Sie jedoch draufkommen, dass der Tageszeitpunkt schlecht gewählt ist, dann finden Sie einen besseren, und planen Sie um. Definieren Sie auch Ihre "groben" Ziele für diesen Lehrplan. Das können Aktivitätsziele sein („Ich will in der und der Zeit die und die Übungen machen und die und die Ergebnisse erzielen.“) aber auch Verkaufsziele („Ich möchte in der und der Zeit so und so viele Franchisenehmer gewinnen“). Denken Sie daran, dass alles im Notizbereich aufzuzeichnen und schreiben Sie bitte mit Bleistift, weil sich die Ziele möglicherweise im Laufe dieses Lehrplans noch ändern werden.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 2 - Wertschöpfung kommt von Wertschätzung

Im Buch „Fairplay Franchising“ von Waltraud Martius behandelt das Kapitel „Wertschöpfung kommt von Wertschätzung“ u.a. die Lebenszyklen einer Franchisepartnerschaft und die „Minus 1 Phase der Partnerschaft“.

Warum ist diese Phase der ersten „Begegnung“ mit einem Franchisesystem so wichtig und Grundstein einer stabilen, langfristigen Partnerschaft?

Analysieren Sie diese Phasen in Ihrem Franchisesystem und erkennen und notieren Sie Ihr Verbesserungspotenzial.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 3 - Wettbewerbsanalyse

Nicht nur in den Bereichen der Produkte und Dienstleistungen gibt es Wettbewerb. Franchisesysteme stehen auch untereinander auf dem Markt der Existenzen - also der potenziellen Franchisenehmer - in einem Wettbewerb. Vor allem, wenn annähernd vergleichbare Konzepte in ein und derselben Branche aktiv sind.

Je umkämpfter eine Branche ist, umso wichtiger ist es, regelmäßig eine „Wettbewerbsanalyse“ für das eigene Franchisesystem unvoreingenommen zu erstellen.

Überprüfen Sie dazu die Angebote der Franchisewirtschaft in verschiedenen Portalen im Internet, (Franchiseportal.de/at/ch; Google, div. Stellenangebote, Presse, die Mitgliederlisten der Verbände etc.).

Vergleichen Sie „Ihr Leistungspaket“ mit dem der Mitbewerber, finden Sie „Ihre Besonderheiten“ und Vorteile heraus und präsentieren Sie diese nutzenorientiert Ihren potenziellen Franchisepartnern. Etwa effektive Unterstützung in der „pre-opening-Phase“ für einen schnellen Start. Dann werden Sie auch nicht in einem „Wettbewerb mit Gebührensätzen“ bzw. in eine Diskussion darüber einsteigen müssen, sondern „verkaufen“ Ihr Geschäftsmodell, ihre Erfahrungen und die Leistungen Ihres Franchisesystems.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 4 - Idealer Franchisepartner

Sie alle haben ein Anforderungsprofil für Ihre „idealen Franchisepartner“ formuliert oder im Kopf. Dieses Profil beinhaltet persönliche, fachliche und finanzielle Komponenten, soll aber doch auch Raum für Individualität lassen.

Betrachten Sie jetzt Ihre bereits bestehenden Franchisepartner unter dem Aspekt, inwieweit diese Franchisepartner tatsächlich Ihrem „idealen Anforderungsprofil“ entsprechen. Also „benchmarken“ Sie Ihre Franchisepartner und ergänzen bzw. korrigieren Sie ggfls. Ihr Anforderungsprofil und betrachten Sie die Bewerber der letzten drei Monate und natürlich auch zukünftige unter diesen vielleicht neuen Aspekten und suchen Sie die Übereinstimmungen.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 5 - Dokumentation und Quote

Sie haben im Seminar gehört, dass es sehr viele Kontakte braucht, um zu einem ernsthaften Gespräch mit einem Bewerber zu kommen. Auch sind aus diesen Gesprächen nicht alle Bewerber geeignet erfolgreiche Franchisepartner in ihrem Franchisesystem zu werden. (Quote: 100:10:1).

Beobachten Sie in den nächsten Monaten Ihre eigene Quote, dokumentieren sie alle Kontakte gewissenhaft und „lokalisieren Sie die Bruchstellen“ der Rekrutierung um diese anschließend zu analysieren und ggfs. zu hinterfragen, was gerade an dieser Stelle den Abbruch verursacht haben könnte.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 6 - Abbruchgrund

Dokumentieren Sie nicht nur - wie in Selbstlerneinheit 5 - die Bruchstellen Ihrer Rekrutierung, sondern erfragen Sie auch die Gründe der Bewerber für den Abbruch des Rekrutierungsprozesses.

Analysieren Sie diese Gründe und ziehen Sie daraus Schlüsse. Lag es an der Kommunikation oder fehlender Information, waren es „Vorwände“ oder echte Einwände bzw. gute Gründe, die zur Absage der Bewerber führten.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 7 - Rekrutierungsprozess überarbeiten

Sie haben gelernt, dass ein professioneller Prozess für die Rekrutierung unerlässlich ist. Versuchen Sie, das Gelernte auf Ihren Rekrutierungsprozess umzulegen und achten Sie auf mögliche Mängel und Schwachstellen. Legen Sie vor allem Wert auf „pünktliche“ Antworten auf Anfragen oder Rückrufe, Einhaltung von Zusagen und Versprechungen u.ä. (siehe auch Lerneinheit 1 „Die Minus-1-Phase“).

Gestalten bzw. überarbeiten Sie Ihren Rekrutierungsprozess mit den neuen Erkenntnissen des Seminars.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 8 - Verkäuferische Einstimmung

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Danach machen Sie sich noch im Notizbereich Aufzeichnungen zu Ihrer persönlichen Selbsteinschätzung, was die drei Rollen anbelangt. Wie schätzen Sie sich in Bezug auf die einzelnen Rollen ein?

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 9 - Drei Rollen im Verkauf

Heute geht es darum, Sie und Ihre derzeitigen Kompetenzen in Bezug auf die drei Rollen im Verkauf mit Außenstehenden zu diskutieren. Erklären Sie also einem Fankunden oder Ihrem Mentor, Kollegen, oder Lebenspartner das Konzept der drei Rollen und lassen Sie sich von diesem Feedback dazu geben, wie dieser Sie hinsichtlich der einzelnen Rollen einschätzt. Das notieren Sie bitte im Notizbereich und auch eventuelle Schlüsse und Aktivitäten, die Sie daraus ableiten.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 10 - Selbstverständnis

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Abschließend machen Sie sich bitte noch Aufzeichnungen im Notizbereich über Ihre Gedanken, Überlegungen und Schlüsse zu diesem Thema.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 11 - Werbespot

Schreiben Sie heute bitte einen Werbespot über Sie und Ihre verkäuferische Mission. Das heißt: Schreiben Sie zum Beispiel eine längere Radiowerbung, die Sie beschreibt, wie Sie in Ihrem verkäuferischen Tun idealerweise sein werden. Schreiben Sie, was Sie auszeichnet und was für Ihre Bewerber daher besonders nützlich ist. Verwenden Sie dazu einen Bleistift, damit Sie korrigieren können und diskutieren Sie die Formulierungen eventuell noch mit anderen, sodass Sie nach einer halben Stunde einen gut ausformulierten Werbespot haben.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 12 - Motivation

Überlegen Sie sich heute etwas zu Ihrer eigenen Motivationsfähigkeit. Sind Sie in der Lage, sich selbst zu motivieren? Was motiviert Sie? Und wie können Sie Einfluss darauf gewinnen? Wenn Ihre eigene Motivation davon abhängig ist, was andere Menschen tun oder nicht tun, haben Sie natürlich schlechtere Karten, als wenn Sie sich davon unabhängig machen können. Notieren Sie das im Notizzbereich und leiten Sie daraus eventuell konkrete Schritte ab. Zum Beispiel: Was können Sie tun und in Ihre wöchentliche Planung übernehmen, um sich selbst zu motivieren? Vielleicht gibt es auch eine Möglichkeit, sich für bestimmte Leistungen und Ergebnisse selbst zu belohnen?

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 13 - Gesprächsvorbereitung

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Machen Sie sich anschließend Notizen zu Ihren bisherigen Erfahrungen mit dem Thema Gesprächsvorbereitung im Notizbereich.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 14 - Checkliste Gesprächsvorbereitung

Lesen Sie bitte im Skriptum das gleichnamige Kapitel, und sehen Sie sich die Checkliste im Skriptum noch einmal an. Machen Sie sich aber jetzt im Notizbereich Ihre eigene Checkliste und die Notizen dazu.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 15 - Verkaufs-/Systemunterlagen

Heute geht es um Ihre Unterlagen. Schreiben Sie im Notizbereich zusammen, welche Unterlagen Sie bereits haben und welche Sie sich noch besorgen wollen. Machen Sie dazu auch einen Plan wie und bis wann Sie das machen werden.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 16 - Mentaltraining

Heute machen Sie sich die Erfahrungen aus dem Mentaltraining zunutze. Legen Sie sich ein sogenanntes „Erfolgstagebuch“ an. Ein Erfolgstagebuch ist ein Tagebuch, in das Sie täglich drei bis fünf Erfolge stichwortartig notieren (und KEINE Misserfolge). Unser Tipp: Besorgen Sie sich ein schönes, gebundenes Notizbuch und machen Sie es zu Ihrem Erfolgstagebuch. Aber Sie können jedes einfache Tagebuch dafür verwenden. Wichtig ist nur, dass Sie es tun. Der Zeitaufwand beträgt täglich nur zwei oder drei Minuten und der Erfolg wird schon nach wenigen Wochen nicht mehr aufzuhalten sein. Dabei passiert folgendes: Wir Menschen sind oft auf unsere Misserfolge oder unsere Hindernisse fokussiert. Wenn wir uns aber auf unsere Stärken und unsere Erfolge konzentrieren, dann verstärken die sich sozusagen wie in einer „Positivspirale“. Schreiben Sie also in dieses Tagebuch jeden Tag drei bis fünf Erfolgserlebnisse. Dabei zählen auch solche, wo Sie anderen Menschen eine (kleine) Freude gemacht haben und dadurch ein Erfolgs- oder Glücksgefühl in Ihrem Herzen verspürten. Also auch solche Dinge wie: „meinem Kollegen ein Kompliment gemacht“ oder „ein nettes Gespräch mit meiner Tochter“ zählen ebenfalls zu Erfolgserlebnissen, wenn Sie diese als solche empfunden haben. Machen Sie das jetzt gleich. Nehmen Sie sich, wenn Sie noch kein Tagebuch zur Hand haben, für die ersten Eintragungen Post-its, die Sie dann einkleben, wenn Sie das Tagebuch haben. Schreiben Sie sich jetzt auf, wann Sie sich dieses besorgen werden.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 17 - 1. Eindruck

Heute diskutieren Sie mit drei Bekannten oder befreundeten Arbeitskollegen, Geschäftsfreunden etc. (Coach oder Mentor kann auch dabei sein) Ihren ersten Eindruck als Verkäufer. Das heißt, welchen ersten Eindruck machen Sie, nach deren Einschätzung, auf einen Neukunden/einen neuen Bewerber und weshalb. Beachten Sie dazu auch die Checkliste "Gesprächsvorbereitung". Bitte notieren Sie die Ergebnisse und die entsprechenden Rückschlüsse, die Sie daraus ziehen, im unteren Notizbereich. Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 18 - Gesprächseinstieg

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Machen Sie sich dazu Gedanken und schriftliche Aufzeichnungen im unteren Notizbereich. Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 19 - Stimme

Heute geht es um Ihre Stimme. Also darum, was Ihr Bewerber hört. Machen Sie dazu eine Aufzeichnung auf einem Rekorder oder Digitalaufzeichnungsgerät. Lesen Sie zwei Seiten aus dem Skriptum laut vor und versuchen Sie, Ihre Stimme dabei optimal in Szene zu setzen. Lassen Sie sich dann auch von Freunden ein Feedback zu Ihrer Stimme geben. Nach dem Motto: Wenn diese Sie nicht kennen würden, was würden sie anhand der Stimme über Sie denken und weshalb? Das und Ihre Rückschlüsse daraus notieren Sie bitte im Notizbereich. Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 20 - Outfit

Heute geht es um Ihre Garderobe und um Ihr Outfit. Fotografieren Sie sich in zwei/drei Ihrer Arbeitsoutfits und lassen Sie sich von anderen Menschen dazu ein Feedback geben. Je nachdem, was diese Menschen über Ihr Outfit sagen, machen Sie sich entsprechende Aufzeichnungen und Zielsetzungen im Notizbereich. Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 21 - Aufwärmen

Lesen Sie heute im Skriptum das gleichnamige Kapitel, und machen Sie sich entsprechende Notizen dazu.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 22 - Menschenkenntnis

Machen Sie sich heute einen Termin mit einem Freund aus, der gut Menschen beobachten kann. Treffen Sie sich in einer Bar, in einem netten Kaffeehaus oder an einem belebten öffentlichen Platz und beobachten Sie Menschen. Machen Sie sich dabei jeweils unabhängig voneinander schriftliche Notizen zu bestimmten Personen. Folgende Fragestellungen sind dabei von Interesse: Was ist das für ein Mensch? Welchen Beruf wird dieser Mensch ausüben? Lebt dieser Mensch allein oder in einer Partnerschaft? Was fällt mir sonst noch auf? Notieren Sie auch, wie Sie zu Ihren Schlüssen kommen und vergleichen Sie danach Ihre Aufzeichnungen über ein und dieselbe Person. Ihre Rückschlüsse daraus notieren Sie bitte wieder im Notizbereich. Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 23 - Bedarfserhebung 1

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Machen Sie sich im Anschluss daran Notizen zu den Themen und Ihren Gedanken und Vorhaben dazu.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 24 - Bedarfserhebung 2

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Machen Sie sich im Anschluss daran Notizen zu den Themen und Ihren Gedanken und Vorhaben dazu.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 25 - Frageformen

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Überprüfen Sie Ihre Bedarfsfragen aus dem Training und formulieren Sie danach mindestens fünf weitere, offene Bedarfserhebungsfragen für Ihre Praxis im Notizbereich auf dieser Seite.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 26 - Fragen umformulieren

Heute formulieren Sie die untenstehenden geschlossenen Fragen bitte schriftlich um. Und zwar jeweils in eine „offene Frage“, eine „Alternativfrage“ und eine „Rückkoppelungsfrage“.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Übungsbeispiele:

„Sind Sie mit Ihrer jetzigen Situation zufrieden?“

„Haben Sie schon Erfahrungen mit der Finanzbuchhaltung?“

„Interessieren Sie sich für Branche XX?“

„Sind Sie verkäuferisch versiert?“

Selbstlerneinheit 27 - Aktives Zuhören

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 28 - Argumente sammeln

Notieren Sie vier bis fünf „Verkaufsargumente“ dafür (warum soll der Bewerber bei Ihnen abschließen).

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 29 – MNC Methode

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Sehen Sie sich auch die MNC Schleifen an, die Sie im Training gemacht haben. Abschließend machen Sie bitte im Notizbereich drei bis fünf weitere MNC Schleifen für Ihre Franchiseleistungen. Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 30 - MNC-Methode üben

Wiederholen Sie heute das Thema der „MNC Methode“ mit Ihrem Mentor, Coach, Fankunden oder Kollegen und teilen Sie an den bereits formulierten MNC Schleifen. Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 31 - Fürsprecher

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Abschließend machen Sie bitte eine Liste der Fürsprecher, die Sie für Ihr Franchisesystem bereits haben und jener, die Sie noch benötigen. Überlegen Sie auch (schriftlich), wie Sie zu den zusätzlichen Fürsprechern kommen. Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 32 - Ihre Systemunterlagen

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Machen Sie sich eine konkrete Liste und einen genauen Plan, wie (und bis wann!) Sie Ihr „Verkaufswerkzeug“ verbessern werden. Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 33 – Preisnennung + Vertröster

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Abschließend machen Sie eigene Formulierungen für „Vertröster“ in Ihrer Praxis.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 34 – WWW Schleife

Bitte lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Formulieren Sie dann eigene WWW Schleifen für Ihre Praxis (mindestens drei) im unteren Notizbereich.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 35 - Einwand - Vorwand

Bitte lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel.
Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 36 - Einwände

Machen Sie heute bitte noch einmal die Selbstlerneinheit 35.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 37 – Ein und Vorwände erkennen

Lesen im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Abschließend notieren Sie sich bitte eine zusätzliche Formulierung für ein Beispiel zum Auspendeln in Ihrer Praxis. Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 38 - Einwände lösen

Bitte lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Machen Sie sich dazu noch Notizen. Hier ist auch Platz für Formulierungen für die Einwandvorwegnahme. Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Formulierungen für Einwandvorwegnahme:

Selbstlerneinheit 39 - Kaufsignale

Bitte lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Abschließend machen Sie sich Notizen dazu, welche Kaufsignale Sie in Ihrer Praxis kennen und erwarten können. Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 40 - Abschluss

Heute lesen Sie bitte das entsprechende Kapitel im Skriptum und notieren Sie sich dazu Ihre Überlegungen und Ideen für die Umsetzung in die Praxis.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 41 - Drei Erfolgshebel

Lesen Sie heute bitte im Skriptum das gleichnamige Kapitel. Machen Sie sich dann Notizen, wie Sie die drei Erfolgshebel in Ihrer Praxis umsetzen können.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 42 - Nachbetreuung

Lesen Sie im Skriptum das gleichnamige Kapitel und notieren Sie sich anschließend Ihre eigenen Überlegungen und Ideen zu diesem Thema. Stimmen Sie diese Ideen mit dem Prozess zur Systemintegration neuer Franchisepartner ab.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 43 - Nachentscheidungsreue

Lesen Sie im Skriptum das entsprechende Kapitel und notieren Sie sich anschließend Ihre eigenen Überlegungen und Ideen zu diesem Thema.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 44 - Gesprächsanalyse

Bitte lesen Sie heute im Skriptum das Kapitel „Selbstcheck“ und machen Sie anhand der Checkliste im Training eine Analyse eines Gesprächs aus der jüngeren Vergangenheit. Überlegen Sie sich und notieren Sie, wie Sie diese Checkliste in Zukunft in Ihrer Praxis einsetzen werden.

Denken Sie bitte auch an Ihr Erfolgstagebuch und notieren Sie sich darin drei bis fünf kleinere oder auch größere Erfolge des vergangenen Tages.

Notizen, Erkenntnisse:

Selbstlerneinheit 45 - Nichts macht erfolgreicher als der Erfolg

Hurra, es ist vollbracht! Heute ist der letzte Tag Ihres "Blended" Trainings. Sie haben sich in den letzten Tagen, Wochen und Monaten intensiv mit den Themen beschäftigt und bereits vieles in Ihre Praxis umgesetzt. Wahrscheinlich haben Sie schon von einigen Kollegen, Vorgesetzten, Trainern und von Bewerbern positives Feedback erhalten.

Und bleiben Sie jetzt nicht auf diesem Level stehen, sondern setzen Sie sich Ziele für die nächste Zukunft. Unterscheiden Sie dabei Ziele, die kurzfristig sind (ein bis zwölf Monate), mittelfristig (drei bis fünf Jahre) und langfristig sind (circa zehn Jahre und mehr). Formulieren Sie die Ziele möglichst genau. Achten Sie darauf, dass Ihre Ziele positiv formuliert, messbar und für Sie selbst motivierend sind. Möglicherweise wirkt es zusätzlich motivierend, wenn Sie sich für die Erreichung der jeweiligen Ziele auch noch eine Prämie oder Belohnung in Aussicht stellen. Schreiben Sie diese Ziele jetzt in den Notizbereich.

Notizen, Erkenntnisse:

NACHWORT

Nun haben Sie es wirklich geschafft! Wenn Sie die Seminartage absolviert, alle Übungen und die entsprechenden Notizen gemacht haben, werden Sie sich um einige große Schritte in Ihrer verkäuferischen Professionalität weiterentwickelt haben. Nützen Sie diesen Schwung und machen Sie es sich zur Gewohnheit, dass Sie sich fortan immer weiterentwickeln werden. Das heißt: Diskutieren Sie mit erfahrenen Kollegen, nützen Sie die Möglichkeit von Übungen, Videoaufzeichnungen, Tandem-Besuchen und Feedback. Lassen Sie sich von erfolgreichen Kollegen auch Bücher empfehlen. Nützen Sie alle Unterlagen auf:

[www.syncon-franchise.com/downloads franchisenehmer-gewinnen](http://www.syncon-franchise.com/downloads/franchisenehmer-gewinnen)

Feedback:

Auch über Ihr Feedback freuen wir uns! Bitte schreiben Sie Ihre Erfahrungen und Anregungen und ganz besonders Ihre Erfolgsgeschichten an uns SYNCON Berater. Auch über ein kurzes Video freuen wir uns.

Wir wünschen Ihnen von ganzem Herzen viel Erfolg bei der Gewinnung neuer und erfolgreicher Franchisepartner!

Ihre

Waltraud Martius und Carina Dworak

FEEDBACK – Videoübungen

ÜBUNGSFEEDBACK

Lassen Sie den Feedbackgeber hier direkt "während" der Videoübung schriftliche Notizen machen.

Achtung:

Als Feedbackgeber haben Sie eine außerordentlich wichtige Rolle. Bitte machen Sie Ihre Notizen (stichwortartig) bereits „während“ des Gespräches und teilen Sie diese dem Verkäufer nach der Übung persönlich mit. Die Kamera soll dabei weiter aufnehmen, damit Ihr Feedback auch auf Video ist.

Folgende Feedbackregel dabei immer beachten:

1. Immer das „Positive“ zuerst („Gut gefallen hat mir.....“).
2. Feedback immer persönlich geben (blicken Sie der Person dabei in die Augen).
3. Keine persönlichen Angriffe (auch nicht im Scherz!!).
4. Die übende Person soll sich nicht rechtfertigen (das Feedback NICHT zerreden, sondern einfach schweigend annehmen).

Feedbacknotizen:

Achten Sie dabei unter anderem auf: Körpersprache, Augenkontakt, Stimme und Tonlage, Gesprächsklima, Fragen (wie viele und welche), "Aktives Zuhören" etc.

FEEDBACK – Videoübung ÜBUNGSFEEDBACK

Lassen Sie den Feedbackgeber hier direkt "während" der Videoübung schriftliche Notizen machen.

Achtung:

Als Feedbackgeber haben Sie eine außerordentlich wichtige Rolle. Bitte machen Sie Ihre Notizen (stichwortartig) bereits „während“ des Gespräches und teilen Sie diese dem Verkäufer nach der Übung persönlich mit. Die Kamera soll dabei weiter aufnehmen, damit Ihr Feedback auch auf Video ist.

Folgende Feedbackregel dabei immer beachten:

1. Immer das „Positive“ zuerst („Gut gefallen hat mir.....“).
2. Feedback immer persönlich geben (blicken Sie der Person dabei in die Augen).
3. Keine persönlichen Angriffe (auch nicht im Scherz!!).
4. Die übende Person soll sich nicht rechtfertigen (das Feedback NICHT zerreden, sondern einfach schweigend annehmen).

Feedbacknotizen:

Achten Sie dabei unter anderem auf: Körpersprache, Augenkontakt, Stimme und Tonlage, Gesprächsklima, Fragen (wie viele und welche), "Aktives Zuhören" etc.

FEEDBACK – Videoübung

ÜBUNGSFEEDBACK

Lassen Sie den Feedbackgeber hier direkt "während" der Videoübung schriftliche Notizen machen.

Achtung:

Als Feedbackgeber haben Sie eine außerordentlich wichtige Rolle. Bitte machen Sie Ihre Notizen (stichwortartig) bereits „während“ des Gespräches und teilen Sie diese dem Verkäufer nach der Übung persönlich mit. Die Kamera soll dabei weiter aufnehmen, damit Ihr Feedback auch auf Video ist.

Folgende Feedbackregel dabei immer beachten:

1. Immer das „Positive“ zuerst („Gut gefallen hat mir.....“).
2. Feedback immer persönlich geben (blicken Sie der Person dabei in die Augen).
3. Keine persönlichen Angriffe (auch nicht im Scherz!!).
4. Die übende Person soll sich nicht rechtfertigen (das Feedback NICHT zerreden, sondern einfach schweigend annehmen).

Feedbacknotizen:

Achten Sie dabei unter anderem auf: Körpersprache, Augenkontakt, Stimme und Tonlage, Gesprächsklima, Fragen (wie viele und welche), "Aktives Zuhören" etc.

FEEDBACK – Videoübung

ÜBUNGSFEEDBACK

Lassen Sie den Feedbackgeber hier direkt "während" der Videoübung schriftliche Notizen machen.

Achtung:

Als Feedbackgeber haben Sie eine außerordentlich wichtige Rolle. Bitte machen Sie Ihre Notizen (stichwortartig) bereits „während“ des Gespräches und teilen Sie diese dem Verkäufer nach der Übung persönlich mit. Die Kamera soll dabei weiter aufnehmen, damit Ihr Feedback auch auf Video ist.

Folgende Feedbackregel dabei immer beachten:

1. Immer das „Positive“ zuerst („Gut gefallen hat mir.....“).
2. Feedback immer persönlich geben (blicken Sie der Person dabei in die Augen).
3. Keine persönlichen Angriffe (auch nicht im Scherz!!).
4. Die übende Person soll sich nicht rechtfertigen (das Feedback NICHT zerreden, sondern einfach schweigend annehmen).

Feedbacknotizen:

Achten Sie dabei unter anderem auf: Körpersprache, Augenkontakt, Stimme und Tonlage, Gesprächsklima, Fragen (wie viele und welche), "Aktives Zuhören" etc.