

Gesprächs- und Nachrichtenvorlagen

Vierzehn Formulierungen, die du nur noch mit deinen Angaben füllst. Ersetz die Platzhalter in eckigen Klammern. Sag sie einmal laut — was sich falsch anfühlt, formulierst du um.

Der Einstieg

1 — Elevator Pitch > „Die meisten Leute über fünfzig haben irgendwann gemerkt, dass ihr Steuerberater ihnen nichts über Vorsorge sagt und ihre Bank nichts über Nachlass. Ich mach die Kurse zugänglich, die das erklären — [deine zwei, drei Themen]. Wie ist das bei dir, hast du das mal geregelt?“

2 — Kaffee-Einladung > „Wir haben ewig nicht geredet. Hast du nächste Woche mal eine Stunde für einen Kaffee?“

3 — Wenn du gefragt wirst, was du machst > „Ich hab bei GeldHelden ein paar Kurse gemacht — [Themen]. Hat mir wirklich geholfen. Ich empfehle das inzwischen weiter, wenn's passt, und verdiene daran auch was. Aber ich häng das keinem an, der es nicht braucht.“

Im Gespräch

4 — Die Speichen-Frage > „Es gibt sieben Bereiche: [kurz aufzählen]. Bei welchem fühlst du dich am unsichersten?“

5 — Spiegeln (die letzten zwei Worte, fragend wiederholen) > „...liegengelassen?“

6 — Benennen > „Es klingt, als hättest du damit schon mal schlechte Erfahrungen gemacht.“

7 — Erlaubnis holen > „Bei dem, was du erzählst, fällt mir was ein — willst du's hören?“

8 — Druck rausnehmen > „Wenn's nicht passt, sag einfach nein, das ist völlig okay.“

Der nächste Schritt

9 — Etwas schicken > „Ich schick dir [Dokument] — sieh's dir in Ruhe an, ich melde mich [Wochentag].“

10 — Termin vorschlagen > „Bei dem, was du erzählst, hängen mehrere Dinge zusammen. Wollen wir uns eine halbe Stunde nehmen und sortieren, was zuerst dran ist? Danach weißt du, woran du bist — ob mit uns oder ohne.“

11 — Webinar-Einladung > „Du hattest neulich gefragt, wie das mit [Thema] läuft. Am [Tag] gibt es dazu ein Webinar — kostet nichts, dauert eine Stunde. Soll ich dir den Link schicken?“

Einwände

12 — Statt zu antworten: nachfragen > „Was genau meinst du damit?“

13 — Bei „ich muss nachdenken“ > „Was ist der Punkt, bei dem du noch unsicher bist?“

14 — Vor dem Abschluss > „Was fehlt dir noch, um das zu entscheiden?“

Die Grenze — auswendig können

„Das ist keine Beratung, und ich darf dazu auch nichts empfehlen. Was ich dir sagen kann, ist, wo du das nachlesen kannst — und wenn du eine Einschätzung für deine Lage brauchst, gehört das zu jemandem, der das darf.“

Er wirkt nicht schwach. Er wirkt kompetent.

Was nie gesagt wird

Nie	Warum
„Damit kannst du X Euro verdienen“	§ 16 Abs. 2 UWG — Straftatbestand
„Das schützt dein Vermögen“	Aussage über Wertentwicklung
„Nur noch diese Woche“	irreführend, zerstört Vertrauen
„Du solltest ...“	das ist Beratung, nicht Information
„In deinem Fall wäre ...“	dito
