ARBEITSBLATT 9 · ZU SOP 9

Empfehlungs-Skript

Fragen kostet nichts. Nicht fragen kostet Aufträge.

Alle Blätter als PDF

DEIN BESTER MOMENT *ankreuzen, was zu dir passt*

☐ nach der erbrachten Leistung ☐ direkt nach einem Lob ☐ nach dem Abschluss ☐ beim Nachfassen ☐ nach dem ersten Ergebnis

DEINE FRAGE, IMMER MIT BEGRÜNDUNG *warum du fragst, bevor du fragst*

DIE KONKRETEN WEGE, DIE DU ANBIETEST *Name nennen, kurz vorwarnen, Kontakt herstellen*

WIE DU DICH BEDANKST *spürbar, aber ohne Preisschild*

DIGITAL: WORUM DU BITTEST UND WO *Bewertung, Kundenstimme, kurzes Video*

DEINE MULTIPLIKATOREN *wer in deinem Kundenkreis das Netzwerk hat, in dem du sichtbar werden willst*

NAME	WARUM GERADE DIESE PERSON	WANN UND WIE DU FRAGST

Ausgefüllt am