

WORKBOOK

IN LOVE WITH
Sales

Verändere alles, was du
über verkaufen denkst.

24. AUGUST | 18:00 UHR

WWW.LIANEKAUTZ.DE

LIANE  KAUTZ

➤ DRESSCODE

DU BIST HIER RICHTIG, WENN...

- ...DU DEINE COACHINGS, MENTORINGS & DIENSTLEISTUNGSANGEBOTE ENTSPANNTER & ERFOLGREICHER ANBIETEN & VERKAUFEN MÖCHTEST.
- ...DU NEGATIVE GLAUBENSsätze ZUM THEMA VERKAUFEN SHIFTEN MÖCHTEST.
- ...DU UNSICHER BIST, VIELLEICHT SOGAR ETWAS SCHÜCHTERN & DIR DAS THEMA VERKAUFEN NOCH SCHWER FÄLLT.
- ...DU ERFAHREN MÖCHTEST, WIE DU TÄGLICHEN MIT SPASS & VERTRAUEN VERKAUFST.
- ...DU ZU EINER RICHTIGEN PITCH-BITCH WERDEN MÖCHTEST.
- ...DU COMMITTET & BEREIT FÜR VERÄNDERUNG BIST.

LINE-UP

DAS ERWARTET DICH:

LOVE YOUR MIND

- > Dein Verkaufsmindset
- > Deine Erwartungen
- > Angst vor Bewertung

Es beginnt bei dir!

Kannst du dein Angebot selbstbewusst kommunizieren? Ist dein Preis klar und stehst du zu 100% dazu?

Was könnten die Anderen über dich sagen? Fühlst du dich verunsichert oder gehst du selbstsicher ins Verkaufsgespräch?

Wie möchtest du ab heute verkaufen? Wie möchtest du dich fühlen? Was bedeutet Verkaufen für dich?

CHANGE YOUR SALES

- > Dein Angebot
- > Verkaufsmöglichkeiten
- > Klarer Fahrplan

Alles ist möglich!

Welche Möglichkeiten hast du, dein Angebot zu verkaufen? Und was macht für welches Angebot Sinn?

Entwickle eine klare Strategie, um deinen Verkaufsprozess zu optimieren und langfristig ein skalierfähiges Business aufzubauen.

JUST DO IT

- > Skripte
- > Verkaufsmodelle
- > Personal Branding

Mach's dir leicht!

Wie willst DU verkaufen?

Erarbeite dir ein Skript, das auf dich und deine Zielgruppe angepasst ist. Ohne Druck, ohne Scham. Mit Liebe und Erfolg!

Bring deine Persönlichkeit ein und überzeuge die Menschen mit deiner Expertise.

08

AUGUST 2022

MO

22

DI

23

MI

24

18:00 Uhr Live
via Zoom

DO

25

FR

26

Möchtest du diese Zeiten und Daten zu deinem digitalen Kalender hinzufügen?

[Zum Kalender hinzufügen](#)

CHECKLISTE

- PLANE DIE ZEIT DES LIVESTREAMS IN DEINEN KALENDER EIN!
- ERSTELLE DIR ERINNERUNGEN, AN DIESEN TERMIN!
([KLICK HIER FÜR DEN TERMINKALENDER](#))
- NUTZE ZUSÄTZLICH EIN NOTIZBUCH ODER EINEN BLOCK ZU DIESEM WORKBOOK!
- NIMM AN DEN ÜBUNGEN TEIL UND LASS DICH AUF DEINEN INNEREN PROZESS EIN!
- FEIER DICH FÜR DEIN COMMITMENT!

LOS GEHT'S!

AUGUST 2022

IN LOVE WITH
Sales

LOVE YOUR MIND

LIANE KAUTZ

LOVE YOUR MIND

DEINE *Verkäufer Identität*

Liebst du dein Produkt?

Würdest du dein Produkt selbst kaufen?

Welches Ergebnis kannst du liefern?

Was haben deine Klienten von diesem Ergebnis?

Was ist das Ergebnis wert?

Glaubst du, dass du nur mit harter Arbeit einen hohen Preis aufrufen darfst?

Was glaubst du, wie sehr du für den Erfolg deiner Klienten verantwortlich bist?

LOVE YOUR MIND

DEINE Verkäufer Identität

Welche Gedanken hast du zum Thema Verkaufen? Positive und negative.

Wie kaufst du selbst ein? - Guckst du auf den Preis, bist du knausrig bei dir selbst, gönnst du dir Dinge, legst du Wert auf Hochwertigkeit? Ermöglichst du dir Träume?

Welche Bilder eines Verkäufers wurden dir von Eltern oder Gesellschaft anezogen?

Was denkst du von dir selbst, wenn du deine Angebote präsentierst?

Wie willst du dich zukünftig beim Verkaufen fühlen?

Was würde dir das Verkaufen erleichtern?

CHECK-UP

WO SIEHST DU DICH AKTUELL AUF EINER SKALA VON 1 (SEHR SCHLECHT)
BIS 10 (SUPER GUT)

ICH HABE EINEN GUTEN BEZUG ZU GELD.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

VERKAUFEN MACHT MIR SPASS.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

ICH KANN KLARE KAUFENTSCHEIDUNGEN TREFFEN.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

ICH KAUFEN & VERKAUFEN BEWUSST.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

ICH ZAHLE MEINE RECHNUNGEN GERNE.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

WAS MUSST DU TUN, UM AUF DER SKALA MINDESTENS 1 PUNKT NACH OBEN ZU STEIGEN?

Ich habe einen guten Bezug zu Geld.

Verkaufen macht mir Spaß.

Ich kann klare Kaufentscheidungen treffen.

Ich kaufe & verkaufe bewusst.

Ich zahle meine Rechnungen gerne.

LOVE YOUR MIND

DEINE *Erwartungen*

Was ist dein konkretes Umsatzziel?

Pro Monat:

Pro Launch:

Pro Jahr:

Welche Gefühle kommen in dir hoch, wenn du an diese Ziele denkst?

.....

.....

.....

.....

.....

Hast du Klarheit darüber, welche konkreten nächsten Schritte du umsetzen musst, um dein Ziel zu erreichen?

Wenn ja, welche sind das?

Wenn nein, wer oder was kann dir helfen, Klarheit zu finden?

.....

.....

.....

.....

.....

LOVE YOUR MIND

DEINE *Angst vor Bewertung*

Was ist das Schlimmste, was man zu dir, über dich oder über dein Unternehmen sagen könnte?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

DEINE *Spielregeln*

Setze deine Top 3 Spielregeln in deinem Business fest!

Regel #1:

Regel #2:

Regel #3:

ÜBUNG

Deine Glaubenssätze

Stelle dir folgende Fragen und beantworte sie ehrlich und wahrhaftig.
Tausche unseren Beispiel Glaubenssatz gegen deine realen Glaubenssätze aus.

Was sind deine Vorteile, wenn du *zu deinem Preis stehst* und dein Ziel erreichst?

Was sind deine Vorteile, wenn du
und dein Ziel erreichst?

.....
.....

Was könnten die Nachteile sein, wenn du *zu deinem Preis stehst* und dein Ziel erreichst.

Was könnten die Nachteile sein, wenn du
und dein Ziel erreichst?

.....
.....

Was sind deine Vorteile, wenn du *NICHT zu deinem Preis stehst* und dein Ziel *NICHT* erreichst?

Was sind deine Vorteile, wenn du *NICHT*
und dein Ziel *NICHT* erreichst?

.....
.....

Was könnten die Nachteile sein, wenn du *NICHT zu deinem Preis stehst* und dein Ziel
erreichst.

Was könnten die Nachteile sein, wenn du *NICHT*
und dein Ziel *NICHT* erreichst?

.....
.....



DU HAST Fragen?

SCHREIB UNS EINE E-MAIL AN:

SUPPORT@LIANEKAUTZ.DE

ODER VERBINDE DICH MIT DEM TEAM:



LIANE



YVONNE



WIEBKE

WIR FREUEN UNS AUF DEINE NACHRICHT & SIND BEMÜHT, DIR SCHNELLSTMÖGLICH ZU ANTWORTEN.

AUGUST 2022

IN LOVE WITH
Sales

CHANGE YOUR SALES

LIANE KAUTZ

CHANGE YOUR SALES

Fakten über dein Business

DEIN THEMA

DEINE ZIELGRUPPE

DEIN STÄRKSTES MEDIUM
- UND WARUM?

CHANGE YOUR SALES

DEIN *Angebot*

Hast du ein konkretes Angebot?

Wie viele Angebote hast du?

Hast du schon ein Premiumangebot?

Arbeitest du mit einem Gruppenangebot?

CHANGE YOUR SALES

DEINE *Verkaufsmöglichkeiten*

Was kannst du jetzt verkaufen?

- | | |
|--|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Workshop | <input type="checkbox"/> Onlinekurs |
| <input type="checkbox"/> Retreat | <input type="checkbox"/> Live Webinar |
| <input type="checkbox"/> 1:1 Coaching | <input type="checkbox"/> e-Book |
| <input type="checkbox"/> Gruppen Programm | <input type="checkbox"/> Workbook |
| <input type="checkbox"/> Done4You Angebote | <input type="checkbox"/> Audio-Kurs |

Kreiere ein Angebot:

.....

.....

Welche Ressourcen stehen dir zur Verfügung?

Mentale Ressourcen:

Zeitliche Ressourcen:

Finanzielle Ressourcen:

Hast du ein Team?

Passen deine Umsatz-Ziele, deine Ressourcen und deine Verkaufsstrategie zusammen?

Wenn nein, was solltest du verändern?

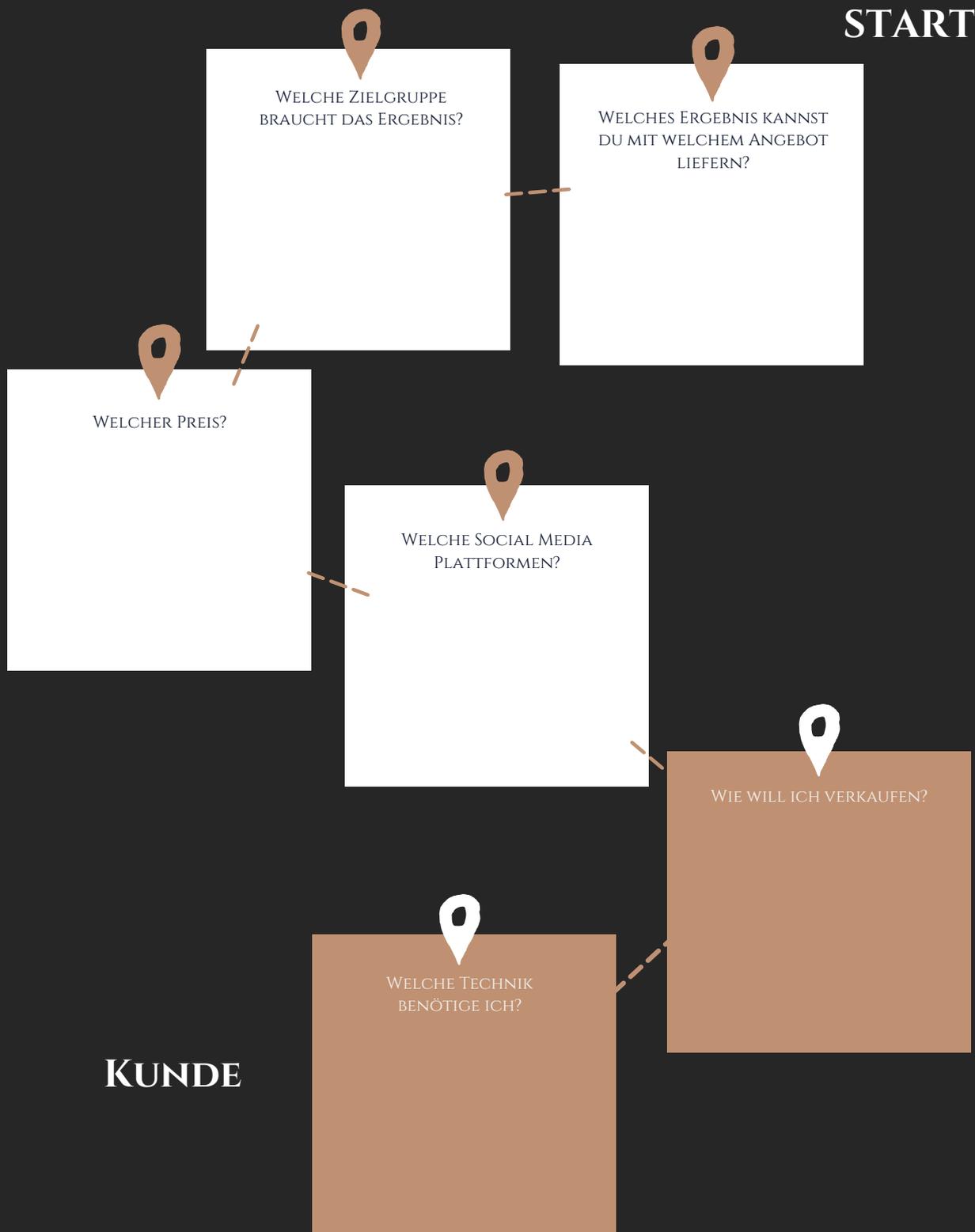
.....

.....

.....

DEIN Prozess

Welche Prozesse willst du aufbauen?



An welchem Punkt in deinem Verkaufsprozess kannst du bei deinem Interessenten eine Kaufentscheidung fördern und wie?

Station im Prozess

Das kann ich tun

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

AUGUST 2022

IN LOVE WITH
Sales

JUST DO IT!

LIANE KAUTZ

DEINE *Verkaufsmodelle*

	PRO	KONTRA
1:1 ANGEBOTE / DONE4YOU		
GRUPPEN- PROGRAMM		
BEZAHLTE WORKSHOPS		
KOSTENLOSE WORKSHOPS		

EVERGREEN ANGEBOTE *vs.* LAUNCH

	PRO	KONTRA
EVERGREEN		
LAUNCH		

JUST DO IT!

DEINE *Gespräche*

Welche konkreten und dir dienlichen Fragen willst du stellen?

Was ist das Ziel dieses Gesprächs?

Welche Möglichkeiten hast du, nach dem Gespräch?

PLATZ FÜR DEINE

Fragen & Notizen

A series of horizontal dotted lines for writing.

PLATZ FÜR DEINE

Fragen & Notizen

A series of horizontal dotted lines for writing.

PLATZ FÜR DEINE

Fragen & Notizen

A series of horizontal dotted lines for writing.

PLATZ FÜR DEINE

Fragen & Notizen

A series of horizontal dotted lines for writing.

PLATZ FÜR DEINE

Fragen & Notizen

A series of horizontal dotted lines for writing.