

A man in a dark suit and tie is shown from the chest up, holding a large, glowing golden orb. The orb has a complex, crystalline or cellular structure with intricate patterns. The background is dark, and the man's face is partially visible in the upper left. The text 'CLOSER'S MASTERPLAN' is overlaid on the image.

# CLOSER'S MASTERPLAN

*c*

## Tasten des Erfolgs:

- **Reiche Menschen** tun, was schwer ist, deshalb ist ihr Leben leicht  
*Arme Menschen tun, was leicht ist, deshalb ist ihr Leben schwer. Disziplin und harte Arbeit sind der Schlüssel.*
- **Extreme Klarheit** schafft extreme Resultate  
*Je klarer du dir über deine Ziele bist, desto effizienter wirst du diese erreichen. Schreibe deine Ziele auf, visualisiere sie und halte dich täglich daran.*
- **Menschen kaufen** entweder aus Inspiration oder aus Verzweiflung  
*Nicht das Produkt muss sich dem Gefühlszustand deiner Kunden anpassen sondern, dein Marketing = Wirtschaftskrise -> Ängste ansprechen & Wirtschaftsaufschwung -> Träume und Ziele.  
Grund: Das Resultat bleibt das Resultat und der Weg dort hin bleibt der selbe.*

## DAS RICHTIGE MINDSET

Dein Mindset ist der Ursprung jeder Handlung, der Kompass deiner Entscheidungen und der **Architekt deines Lebens** – verändere deinen Geist, und du **veränderst alles**.

- Glaube an **dich selbst** und deine Fähigkeiten.
- Handle mit **Klarheit** und **Selbstvertrauen**.
- Übernimm die **Verantwortung** für deinen Fortschritt.



Was sind Ihre Schmerzpunkte / Träume?

Warum sollte dein Avatar dir vertrauen?

Wer ist mein Idealer Kunde?

Was sind die Erfolgreichsten Angebote in meinem Markt?

Warum haben diese Angebote nicht die Probleme meines Avatars gelöst?

Wie zeigen sich Ihre Probleme

## Strategien der Premium Closer™

### Die 3 Schritte eines Premium Closers™

- **Frame setzen:** Übernimm die Kontrolle, indem du klare Erwartungen formulierst.
- **Qualifikation:** Prüfe den Bedarf, die Mittel und die Entscheidungsfähigkeit deines Kunden.
- **Commitment:** Lasse den Kunden den nächsten Schritt vorschlagen.

### Premium Preise verlangen:

- Menschen bezahlen mehr für Transformation und Ergebnisse, nicht für Informationen.

### Keine Angst vor hohen Preisen:

- Je mehr jemand bezahlt, desto mehr schätzt er die Dienstleistung oder das Produkt.

### Nutze die Macht der Tonalität:

- 85 % des Erfolgs im Verkaufsgespräch hängen davon ab, wie du etwas sagst, nicht was du sagst. Deine Stimme ist dein Werkzeug.

### Fokus auf Transformation statt Information:

- Biete deinem Kunden nicht nur Wissen, sondern eine klare Veränderung, die sein Leben oder Geschäft nachhaltig verbessert.

### Sei der Experte, nicht der Verkäufer:

- Präsentiere dich als jemand, der Lösungen bietet, nicht als jemand, der versucht, etwas zu verkaufen. Menschen vertrauen Experten, nicht Verkäufern.

### Stelle die richtigen Fragen:

- „Was ist aktuell deine größte Herausforderung?“
- „Was hast du bisher versucht, um das Problem zu lösen?“
- „Wie schätzt du den Wert einer Lösung ein?“

## Schlüsselprinzipien und Erfolgsmuster

### Transformation statt Information:

Veränderung entsteht durch Handlungen, nicht durch reines Wissen. Führe deinen Kunden zu Ergebnissen.

### Je mehr Menschen bezahlen, desto mehr schätzen sie das, was sie bekommen

Wert entsteht nicht nur durch den Preis, sondern durch die Erfahrung und den Erfolg.

### Sei klar über den Wert deines Angebots:

Menschen kaufen die beste Version von sich selbst, nicht das billigste Angebot.

### Deine Einstellung zum Geld beeinflusst deinen Erfolg:

- + Löse dich von limitierenden Glaubenssätzen über Geld.
- + Lerne, wie Wohlstand durch Struktur und Planung aufgebaut wird.

## Psychologische Techniken

Menschen hassen es, etwas verkauft zu bekommen, aber sie lieben es zu kaufen.

Löse den Schmerz des Kunden auf

Nutze umgekehrte Psychologie

**Erfolg im Closing beginnt** mit mentaler Stärke. Kunden kaufen nicht nur das Produkt, sondern den Closer – **seine Überzeugung und Fähigkeit**, ihre Probleme zu lösen. Ein starkes Mindset und proaktives Handeln schaffen Vertrauen und Momentum.

Die Kombination aus **psychologischer Feinfühligkeit** und klaren Strukturen wie Frames, Qualifikation und Commitment führt nicht nur zu Abschlüssen, sondern zu langfristigen Beziehungen. Erfolg entsteht, wenn mentale Stärke und Technik im Gespräch harmonisieren.