

Dein Gratis-  
WORKBOOK

# VERKAUFEN LERNEN

– Dein Gratis-Workbook

*Dieses Gratis-Workbook beinhaltet die ersten 25 von insgesamt 50 Seiten meines Workbooks "Verkaufen lernen".*

*Lerne im Erstgespräch mit potenziellen Kund\*innen, Partner\*innen oder Investor\*innen leicht, souverän und erfolgreich zu verkaufen.*



BASTIAN  
BREITENBORN  
B.

# VORWORT

Hallo du Wagende\*r, wie schön, dass du da bist!

Ich behaupte niemand macht sich selbstständig oder gründet ein Unternehmen nur des Verkaufes wegen und niemand wird Berater\*in nur um zu verkaufen. Oder?

Die meisten haben eine großartige Idee, ein geniales Produkt oder eine hervorragende Dienstleistung, die sie anbieten, um anderen Menschen zu helfen. ABER, am Ende steht und fällt dein Erfolg oder der deines Unternehmens damit, ob deine Kund\*innen tatsächlich bei dir kaufen, damit du verdienst, was du verdienst.

Ich freue mich sehr, dass du mich entdeckt hast und möchte dir vorab einfach einmal danke sagen für deinen Vertrauensvorschuss! Du hast dich genau richtig entschieden.

Erlange Fähigkeiten wie "kaufen lassen", führen vs. folgen, Einwandbehandlung oder wie du den Preis erzielst, den dein Produkt oder deine Dienstleistung auch wert ist.

Die ersten Seiten dieses Workbooks sind für dich gratis. Angenommen dir gefällt, was du liest, dann lade ich dich herzlich dazu ein dir das gesamte Workbook herunterzuladen (50 Seiten). Du bist eher ein "Videokurs-Typ"? Gibt es natürlich auch! Sogar als "Schnapper" im Paket, wenn du magst. Schau' dazu einfach in meinen Shop auf [bastianbreitenborn.de](http://bastianbreitenborn.de).

Natürlich steht und fällt dein Erfolg mit deiner Eigenverantwortung. Jedes erfolgreiche Training beginnt mit dem Stift in deiner Hand. Starte nun mit deinem Gratis-Workbook und nimm dir aus meinen Lerninhalten nur das mit, was du für wertvoll hältst!

Ich freue mich wahnsinnig auf deinen Mehrerfolg, der dir nach diesem Workbook bereits bleibt und wünsche dir von Herzen viel Spaß dabei.

Sales is fun again!

Herzlichst

*Dein Bastian*



# WER IST BASTIAN EIGENTLICH?



Mit 3 Jahren erkrankte Bastian an akuter Neurodermitis. Im Laufe seines Lebens hat er bereits über 1 Jahr in Krankenhäusern verbracht. In der Schule gehänselt, fiel ihm das Pauken unheimlich schwer und er wollte sein Gegenüber unabhängig von seinem Äußeren, von sich und seiner wahren Persönlichkeit überzeugen – er begann zu „verkaufen“. Mit 12 Jahren ging er auf seine ersten Seminare, nutzte Praktiken der positiven Autosuggestion und machte mit 14 Jahren das erste Mal Kaltakquise auf der Straße für seinen Vater.

Er begann seine berufliche Karriere als Banker und lernte – mitten in der Finanzkrise – die Kunst, Menschen mit Leichtigkeit für sich zu gewinnen. Er studierte und wurde 2013 schließlich Verkaufstrainer für eine große Sparkasse. Seit jeher trainiert er junge und sehr erfahrene Vertriebler\*innen in seiner Leidenschaft – dem Verkaufen.

Seit 2017 brennt er als zertifizierter Verkaufstrainer (Zürich, Schweiz) & Keynote Speaker für Vertrieb für eine neue Ära im Verkauf und gründete sein ganz eigenes Unternehmen ENTERTRAINED® – seine Weiterbildungsakademie. Er schafft heute revolutionäre Weiterbildungsformate, in denen er früher gern selbst gelernt hätte. Mit einer großen Vision: Sales is fun again.

Du möchtest mehr über  
Bastian erfahren?

Hör' dir eine seiner  
Podcastfolgen an...





# WAS BASTIANS KUNDEN SAGEN



Kevin:

*"5 Sterne sind zu wenig! ★★★★★ Danke für deinen Input und die Art und Weise, wie du den Inhalt vermittelst! ... Dauerfeuerwerk mit greifbaren Geschichten vereint mit Fachwissen und dennoch genügend Freiraum für individuelle Themen :) Kompliment!"*



Jacqueline:

*Verkaufen lernen in "Das perfekte Erstgespräch", ein Seminar der besonderen Art, gefüllt mit praxisnahen, bildhaften und inspirierenden Impulsen. Bastian versteht es, uns als Teilnehmer auf lebendige, empathische Art zu vermitteln, dass Verkaufen mit Leichtigkeit & Freude gehen kann. Herzlichen Dank für den wertvollen Trainingstag :)"*



Alexander:

*"Von Bastian 24 Stunden.. entertrained zu werden, bedeutet nicht nur die nächsten 40 Jahre Spaß und Freude, sondern auch Leichtigkeit im Vertrieb zu erleben. Seine vermittelten Methoden und Techniken haben einen hohen Wirkungsgrad und lassen sich wunderbar in vielen Situationen anwenden. ...tolle Erinnerungen, auf die jeder immer wieder zurückgreifen wird. Auch im direkten Gespräch bleiben oft von Bastian noch ein paar persönliche Tipps liegen ;) Dieser Mensch ist einfach Mehrwert!"*



Christian:

*"Bastian hat mich im Verkaufstraining "Das perfekte Erstgespräch" sehr inspiriert und dazu motiviert, das Thema Sales nochmal ganz anders anzugehen... Als Trainer fand ich ihn mit seinem ganz persönlichen Stil sowie dem didaktisch und inhaltlich sehr cool gestaltetem Angebot einfach super."*

# INHALTSVERZEICHNIS

1

Symbolsprache  
(Seite 1)

2

Meine Trainingsziele  
(Seite 2)

3

Glaubenssätzearbeit  
(Seite 3-9)

4

Ich erhalte, was ich glaube  
(Seite 11)

5

Einstellungsscheck  
(Seite 12)

6

KIVen  
(Seite 13-14)

7

Kenne deinen Kunden,  
bevor du ihn triffst, Der  
perfekte Erstkontakt  
(Seite 16-17)

8

Führen vs. Folgen mit  
dem Fragetrichter  
(Seite 18-19)

9

"First make friends  
and then business"  
(Seite 20)

10

HALO aktiv  
beeinflussen  
(Seite 21-22)

11

Du vs. Sie /  
Small-Talk vs. Sinn-Talk/  
Gesprächsziel verbalisieren  
(Seite 23-26)

12

Druck-Raus-Technik  
(Seite 27)

13

Sorge für eine klare  
Struktur (Seite 28)

14

Hosen runter!  
(Seite 29-31)

15

Die Informationsphase  
(Seite 33-38)

16

Sandwich siegt - Preise  
verkaufen!  
(Seite 39-40)

17

Freue dich über  
Einwände!  
(Seite 41-43)

Herzlicher  
(Seite 44-45)



Kapitel 7 bis 18 findest du  
im gesamten Workbook  
"Verkaufen lernen - Das  
Workbook". Wie du dir das  
sogar auch gratis sichern  
kannst? Mehr dazu auf  
den letzten Seiten!

# UNSERE SYMBOLSPRACHE



Erklärungen zu Tipps (engl. "Hacks")



Tipps und Ideen für deine Umsetzung



Basti' s Formulierungsidee(n)



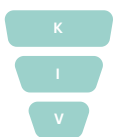
Deine To-Dos (eigene Notizen & Formulierungsideen)



Storytime



Nächste Seite



Jeweilige Phase des Verkaufsgesprächs, in der du dich befindest

# MEINE TRAININGSZIELE



Wer ist der wichtigste Mensch gerade hier im Raum?

Genau. Du! Du investierst gerade das Wertvollste, was du hast. Deine Zeit. Damit dieses knappe Gut wertvoll investiert ist, solltest du genau wissen, warum du mein Training gerade machst.



"Was genau möchtest du mit diesem Workbook erreichen? Was konkret soll danach anders sein? Was willst du dir mitnehmen?"

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....



# GLAUBENSSÄTZE



Glaubenssätze sind Annahmen, die wir über uns selbst, andere oder die Welt im Allgemeinen haben.

Sehr oft sind es tief sitzende Überzeugungen, die sich durch deine Erziehung, dein Umfeld und gemachte Erfahrungen gebildet haben.

Das Problem? Wenn negative - also hinderliche - Glaubenssätze bestätigt werden, wird dieser Glaube immer mehr zu unserer Wahrheit und sie können dich innerlich blockieren zu wachsen.

Dabei gibt es auch gute Glaubenssätze, stimmt's?



"Welche positiven und förderlichen Glaubenssätze denkst du persönlich, wenn du an dich und deine letzten Gespräche mit Kunden, Partnern o. Ä. denkst?"

● "Ich kann gut zuhören."

● .....

● .....

● .....

● .....





# MEIN GLAUBENSSÄTZE-CHECK



"Gehe nun einmal ganz ehrlich mit dir ins Gericht und streiche all die hinderlichen Glaubenssätze, die du vor, während oder nach deinen Kundengesprächen nicht denkst."

Tipp: Lasse also die frei, wo du dich insgeheim dabei erwischst, dass du sie denkst oder immer mal wieder denkst.

- Selbstständig heißt selbst und ständig.
- Ich bin ein kleines Licht im Vergleich zu meiner Konkurrenz.
- Der Erstkontakt ist immer schwierig.
- Alle Kund\*innen wollen handeln.
- Die Kaufentscheidung fällt immer erst nach dem ersten Gespräch.
- Meine Kund\*innen schauen nur auf den Preis.
- Es ist sehr schwer, neue Kundschaft zu gewinnen.
- Kund\*innen, die drängeln, müssen schneller bedient werden.
- Anrufe nerven meine Kunden.
- Meine Kund\*innen müssen aufs Geld achten.
- Ich habe den falschen Kundenstamm.
- Ich habe zu wenig Kund\*innen.
- Die Kund\*innen sind König.
- Sicher brauchen es die Kund\*innen schon vorgestern.
- Nur wenn ich allen Wünschen gerecht werde, wird er kaufen.
- Gute Dienstleister\*in / Geschäftspartner\*in sind stets lieb und angepasst.
- Verbindlichkeit ist unhöflich.
- Die Kund\*innen melden sich schon wieder.
- Die Kund\*innen wissen, was sie wollen.
- Überzeugter Kund\*innen kaufen automatisch.
- Das Produkt allein überzeugt.
- Der Wettbewerb hat bessere Produkte.
- Zufriedene Kund\*innen empfehlen automatisch weiter.
- Wo verkauft wird, wird gelogen.
- Verkaufen ist anbieten.
- Ich kann schlecht verkaufen.
- Ach, die Kund\*innen sind schwierig.
- Der hat noch nie bei uns gekauft, der kauft eh nichts!



- Ich bin bestimmt wieder viel zu teuer.
- Der Markt ist einfach abgegrast.
- In der Region laufen meine Produkte/Dienstleistung einfach nicht.
- Meine Kund\*innen kaufen eh nur noch über das Internet.
- Mit diesen/m Kund\*innen habe ich immer Pech.
- Der Wettbewerb ist einfach besser.
- Neukund\*innen zu gewinnen liegt mir gar nicht.
- Zu viel Geld macht eh nicht glücklich.
- Vielleicht ist es möglich, aber es wird sicher schwierig.
- Die Kund\*innen haben sich bestimmt schon mehrere Angebote eingeholt und entschieden.
- Sicher mache ich den Kund\*innen Druck, wenn ich zu verbindlich werde.
- ...
- ...



1. "Kreise nun 1-3 deiner hinderlichsten Glaubenssätze einmal ein."

2. "Welcher dieser Gedanken ist wirklich WAHR? Also bei welchem weißt du wirklich, dass deine Annahme stimmt?"



.....



.....

3. "Ist das IMMER und bei JEDEM so? Kannst du also mit absoluter Sicherheit und ohne Ausnahmen wissen, dass das wirklich wahr ist? Angenommen du fragst 1000 Menschen, werden sie dir das alle bejahen?"



Wenn wir uns diese Frage ganz ehrlich und rational stellen, merken wir das unsere wahr-geglaubten hinderlichen Annahmen ("negative Glaubenssätze") nicht ohne Ausnahme stimmen und eben "Sätze" sind, die wir zwar "glauben", aber welche nicht der Wahrheit entsprechen. Dieses Wissen allein kann dir sehr helfen.



# PARTNERINTERVIEW



"Suche dir für die folgende unheimlich kraftvolle Übung eine Person deines Vertrauens und lass dich interviewen. Bitte sie möglichst hartnäckig zu sein, sich nicht direkt mit der ersten Antwort zufrieden zu geben und deine Antworten für dich möglichst leserlich mitzuschreiben. Danach lass dir die Notizen als Geschenk übergeben."



Niemand in deiner Nähe?

Dann stelle dir nun vor, dass dein\*e beste\*r Freund\*in dir diese Fragen stellen würde. Schreibe deine Antworten direkt auf.

## Fragen vom Interviewer\*in an dich

- "Was sind deine 1 bis max. 3 stärksten hinderlichen Glaubenssätze vor, während oder nach Kundengesprächen?" (siehe S. 4/5 Kapitel "Mein Glaubenssätze-Check" > 1.)

.....

.....

.....

- Bitte nun deine\*n Partner\*in...

- "Denke nun mal an eine letzte Situation, wo dir einer der Glaubenssätze, den du eingekreist hast, besonders stark erschienen ist! Welche war das genau?"

.....

.....

- "Wie konkret hast du dich in diesem Moment gefühlt? Wie noch? Was heißt das genau?"

.....

.....

- "Mal angenommen du denkst diese Glaubenssätze jetzt weiter oder sogar immer mehr.. Was bringen sie dir? Wo führen sie dich im Zweifel noch hin? Was wäre die Konsequenz? ... Was noch? ... Was noch?"

.....

.....



# PARTNERINTERVIEW

Angenommen diese hinderlichen Gedanken wären nicht mehr da und du würdest zukünftig ohne sie in deine Kundengespräche gehen ...

- "Wer würde das alles merken? Wer noch?"

.....

.....

- "Was würdest DU bemerken? Was noch?"

.....

.....

- "Woran würdest du das bemerken? Woran noch?"

.....

.....

- "Wie würdest du dich fühlen? Wie noch? Was meinst du damit genau?"

.....

.....

- "Was wäre dir dann möglich? Was noch?"

.....

.....

Übergebe jetzt dieses Blatt mit deinen Notizen und einer bestärkenden und persönlichen Widmung an dein Gegenüber. <3

*Von*

*für*

# MEINE NEUEN GLAUBENSSÄTZE



Es ist Zeit, deinen hinderlichen Glaubenssätzen jetzt und ein für alle Mal ein Ende zu bereiten.

Am Anfang steht lediglich deine bewusste Entscheidung, nur noch positive Gedanken denken zu wollen. Entscheide dich jetzt ganz bewusst und nur für dich. Gib dir selbst das Versprechen, weil du es dir wert bist. (Wenn du magst, schließe dazu deine Augen)



"Schreibe es dir nun in dein Workbook."

*"Ich verspreche mir, dass..."*



Im ff. werden wir uns die Reframing-Technik aus der positiven Psychologie zunutze machen und noch die letzten hinderlichen Glaubenssätze eliminieren. Das kannst du nur step by step schaffen, indem du im Alltag negative in positive Gedanken umkehrst und sie immer wieder als Affirmation - einen positiven, bestätigenden Gedanken - für dich auf sagst oder - noch besser - sogar aufschreibst. So gelingt es dir, dich so zu programmieren, wie du es magst.



"Lass uns "Reframing" nun einmal üben. Nimm deine hinderlichsten Glaubenssätze von oben und schreibe sie in eine positive Aussage um."

*"Ich bin unsportlich."*



*"Ich bin super sportlich."*



# MEINE LIEBLINGS-AFFIRMATION



Affirmationen sind eine großartige Methode und konditionieren dich auf positives Denken. Sie geben dir dann Kraft, wenn du sie am meisten brauchst. Meine Lieblingsaffirmation ist: *"Ich bin auf dem richtigen Weg."* Sie hilft mir gegen Selbstzweifel in schwierigeren Momenten.



"Schreibe dir nun deine eigene Lieblingsaffirmation auf, schneide sie dir aus dem Workbook heraus, hänge sie an einen Platz, wo du sie vor jedem Gespräch oder einer herausfordernden Situation siehst und sie dich kurz vorher maximal bestärkt. Sogar dein Unterbewusstsein wird so übrigens immer wieder ganz automatisch bekräftigt."



.....

.....

.....







## *Sales Hack*

Ich erhalte,  
was ich glaube

*Nummer 1*



Du bekommst im Leben genau das, worauf du deinen Fokus richtest. Kennst du das Gesetz der Anziehung? Auch bei der Kunst, Menschen in deinen Gesprächen für dich zu gewinnen gilt: Du erntest, was du säst.

Eine positive Einstellung und förderliche Gedanken ziehen positive Dinge an, während negative Einstellungen Negatives anziehen.

Dieser erste Sales Hack unterstreicht damit die Wichtigkeit deiner Glaubenssatzarbeit, die du auf den vorigen Seiten bereits erfolgreich gemacht hast.

Die absolute Basis und der Schlüssel zu wertvollen Erstgesprächen ist ein gesundes und erfolgreiches Mindset.



- habe ein tiefes Vertrauen in dich und deine Leistung. Glaube an dich und dein Gegenüber wird es auch.



Hier ein paar meiner hilfreichen Glaubenssätze:

- "Mein Kunde ist bei mir genau richtig und wird kaufen."
- "Ich bin einzigartig."
- "Dieses Gespräch wird großartig."



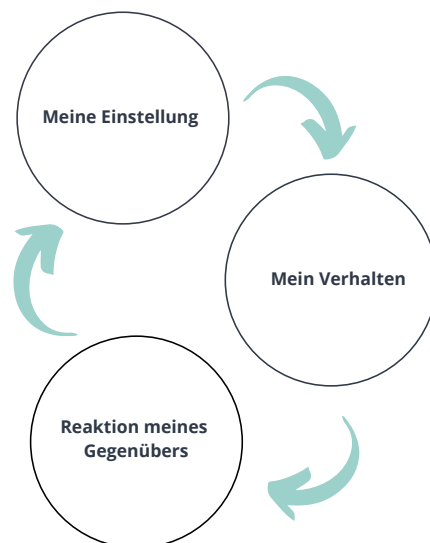
## Sales Hack

# Einstellungsscheck vor jedem Gespräch

*Nummer 2*



Deine Einstellung beeinflusst dein Verhalten. Mindestens unterbewusst zeigst du sie deinem Gegenüber anhand der Wirkungsfaktoren wie Körperhaltung / Mimik / Gestik, deinen Worten und deiner Stimmlage. Dementsprechend erntest du dann auch die Reaktion deines Gegenübers und sie bestätigt dich letztlich in deiner Einstellung.



Mit einer negativen Einstellung kann das ein richtiger Teufelskreis sein.



Nutze diese Wechselwirkungen für dich aus und mache es zu einem Erfolgskreislauf.



- mache einen Einstellungsscheck vor jedem Gespräch
- bei hinderlichen Gedanken nutze deine positiven Affirmationen und bringe dich bewusst in ein förderliches Verhalten z. B. mit energetisierender Lieblingsmusik, Tanzen, Kraft- und Siegerposen, Lächeln, Lachen oder anderen Energiespendern
- ...
- ...



Sales Hack

# KlVen

Nummer 3



Bringe Struktur in deine Beratungs- und Verkaufsgespräche.  
Achte darauf, dass es immer folgende drei Phasen gibt:

1. **K**ontaktphase
2. **I**nformationsphase
3. **V**erkaufsphase

Viele lassen eine der Phasen weg oder gehen viel zu schnell in die Verkaufsphase, ohne wirklich Beziehung aufgebaut und genug Informationen gesammelt zu haben. Das Ergebnis? Entweder fehlt das Vertrauen oder deine Kund\*innen kaufen nicht, weil deine Empfehlung an deren Bedarf vorbeigeht.



- gehe vor jedem Gespräch diese Phasen gedanklich durch
- im Gespräch selbst gibt dir diese Struktur Sicherheit, nichts zu vergessen - wie ein roter Faden zum entlangangeln



"Was ist das Ziel einer jeden Phase? Was genau gehört dazu?"



.....



.....



.....



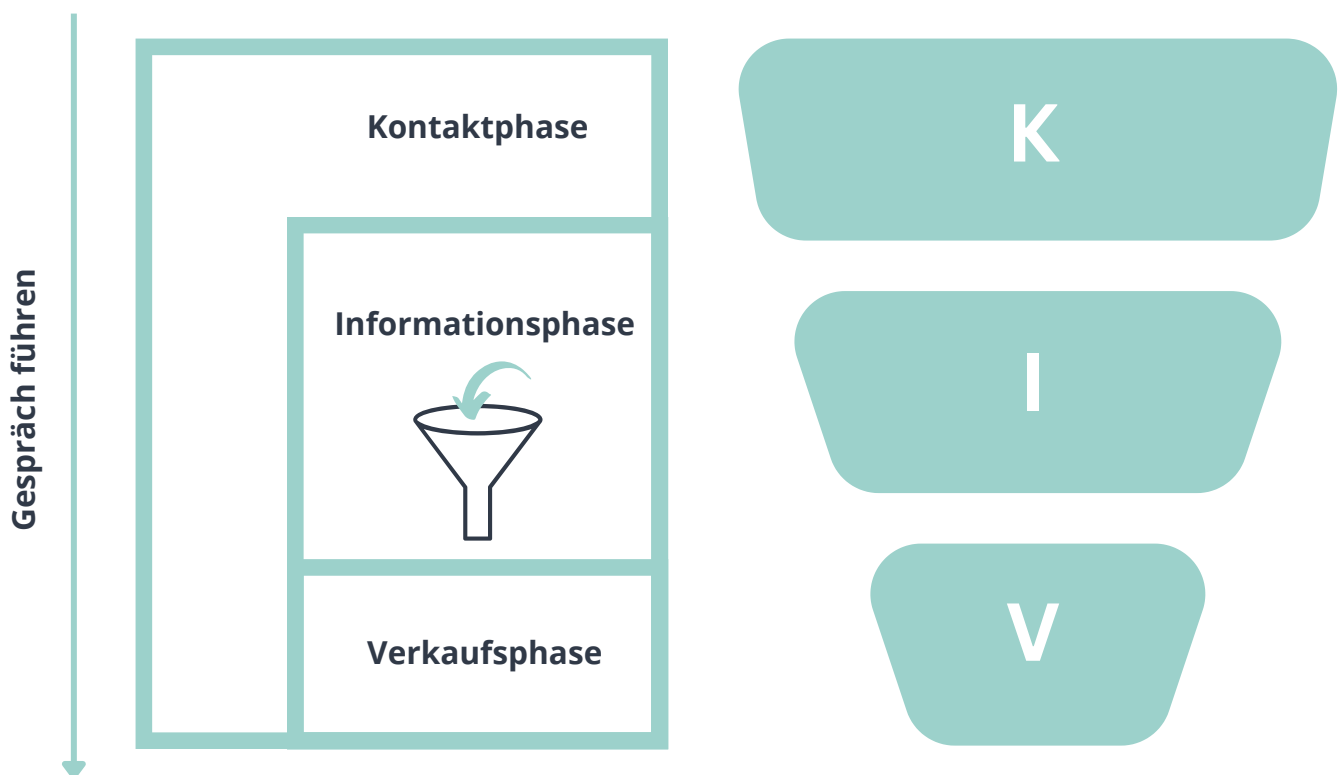


Angenommen, man wölte die einzelnen Phasen grafisch darstellen, können dir diese zwei Darstellungsformen helfen. Die Anteile stehen für die Zeit, die du dafür aufwenden solltest.

Die Kontaktphase beginnt vor dem ersten "Hallo" und zieht sich im besten Fall durch das gesamte Gespräch.

Die Informationsphase hat den zweitgrößten zeitlichen Anteil.

Dann sollte die Angebots- oder Verkaufsphase auch nur noch wenig Zeit in Anspruch nehmen, weil du dein Angebot genau auf die Wünsche und Ziele deiner Kund\*innen ausrichten kannst.





# STAY IN TOUCH!

**Du konntest dir bis hier hin schon etwas mitnehmen und hast Lust, weiter mit mir zu wachsen?**

**Hör' dir meinen WAGEN & WACHSEN Podcast an und hol' dir noch weitere Hacks für dein persönliches und berufliches Wachstum!**

**Jetzt scannen und Reinhören!**



# MEIN LEITFADEN



Alles bis hierhin war wichtige Vorarbeit an deinem Mindset und für eine optimale Gesprächsvorbereitung.

Beginnend mit der nächsten Seite führe ich dich gedanklich durch ein komplettes Erstgespräch, mein "perfektes Erstgespräch".

Erhalte alle meine Sales Hacks vom ersten "Hallo" zu deinen Kund\*innen bis zum "auf Wiedersehen". Meine eigene "Blaupause" meiner Erstgespräche, die dir maximale Sicherheit bringen wird. Du erfährst alle verkäuferisch erprobten Methoden, die du im Erstgespräch brauchst für spürbar mehr Umsatz und Kund\*innen.



# DU MÖCHTEST DAS GESAMTE WORKBOOK?

Du magst das gesamte Workbook inkl. Leitfaden und meiner persönlichen Blaupause, um perfekte Kunden- oder Partner\*innengespräche führen zu können?

Hol\* dir jetzt das gesamte Workbook (ü. 50 Seiten) in meinem Online-Shop!

Als **Dankeschön** für deinen Download meines Gratis-Workbooks "Verkaufen lernen" und deinen Vertrauensvorschuss erhältst du dafür nun einen **Gutschein** im **Wert** von **25,00 EUR** und kannst dir auch **das gesamte Workbook** wieder **gratis sichern**.



Was du für deinen  
Gutschein alles  
erhalten kannst? >>>

# 3 WEGE WEITER ÜBER DICH HINAUS ZU WACHSEN..

## PREMIUM- GESAMTPAKET

### ✦ "VERKAUFEN LERNEN" - IM PAKET ✦

Online-Videokurs (20 Lektionen) inkl. Workbook (ü. 50 S.)



JETZT BUTTON KLIKEN & NOCH HEUTE STARTEN



Alles, was du für die 25,00  
EUR\* netto tun musst:

1. QR-Code scannen
2. **Gutscheincode**  
"LUSTAUFMEHR!" bei  
Bestellung oder im  
Kontaktformular angeben

## ONLINE- VIDEOKURS



## GESAMTES WORKBOOK



Jetzt QR-Code  
scannen und 25,00  
EUR ergattern!\*





# JETZT 25,00 EUR GUTSCHEIN SICHERN..



*Einfach QR-Code  
scannen und 25,00  
EUR sparen!\**



\*Gutscheinwert in netto zzgl. 19 % USt. Nur so lange der Vorrat reicht.  
Rechtsweg ausgeschlossen. (nicht auszahlbar)