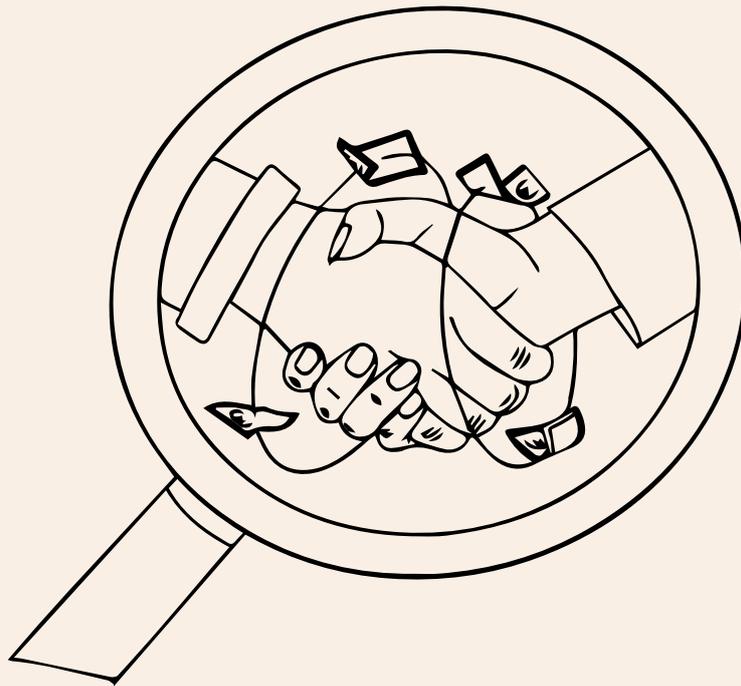


# THE STORYSELLING *SYSTEM*

MODUL 5



*Sales Strategie*

# ARTEN VON KÄUFERN

Wie überzeugst du ergebnisorientierte Käufer?



Wie überzeugst du energieorientierte Käufer?



## 4 PHASEN EINES VERKAUFS

Um die Phasen des Verkaufs zu vertiefen, skizziere sie anhand deines Offers.

VERTRAUENSaufbau

CREATION TIME

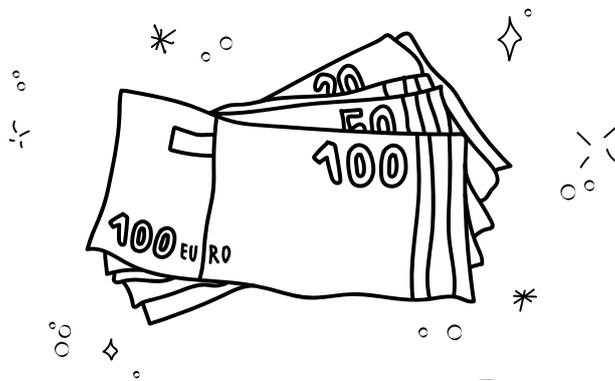
VERFÜHRUNG X FOMO

GO TIME, BABY

THE AFTERMATH

# STORY FORMELN

Wähle eine der Story Formeln und wende sie auf ein Beispiel bei dir an.



# VERKÄUFE STEIGERN

Evaluation Status Quo - wo bist du jetzt? Was sind deine Stärken und woran kannst du arbeiten? Fülle das Dreieck anhand deiner Stärken und Schwächen farblich aus um es besser zu visualisieren.

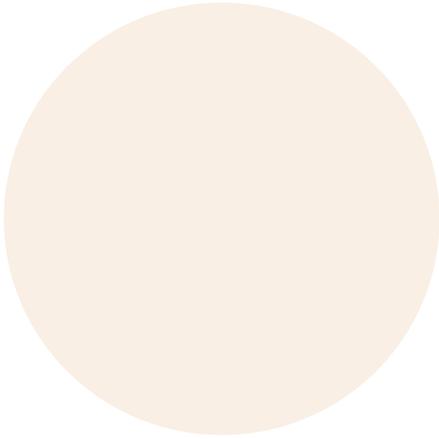


A large, empty white rectangular area intended for the user to fill in the diagram with colors representing their strengths and weaknesses.

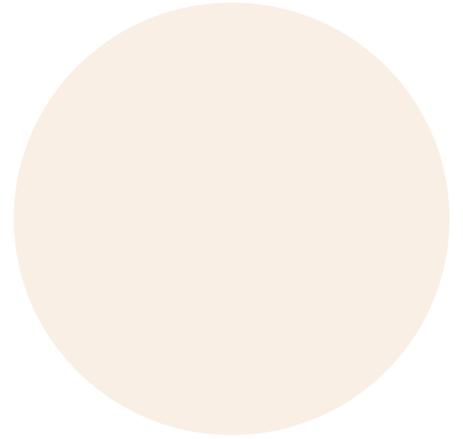
# CONTENT DER VERKAUFT

Brainstorming für Content rund um dein Offer

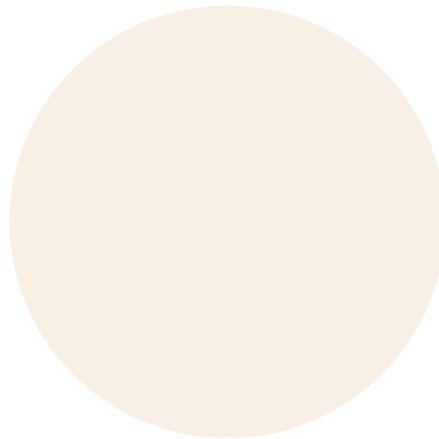
INSTAGRAM FEED



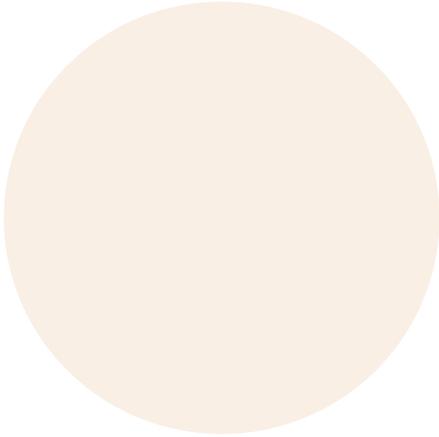
INSTAGRAM REELS



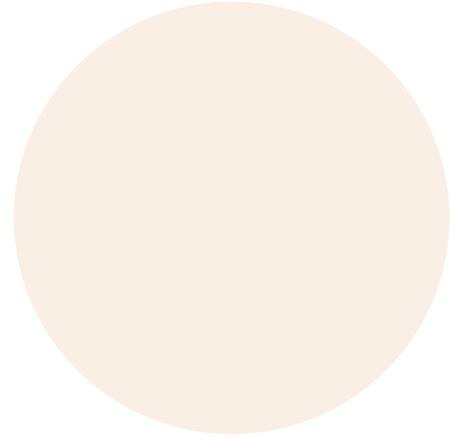
INSTAGRAM STORY



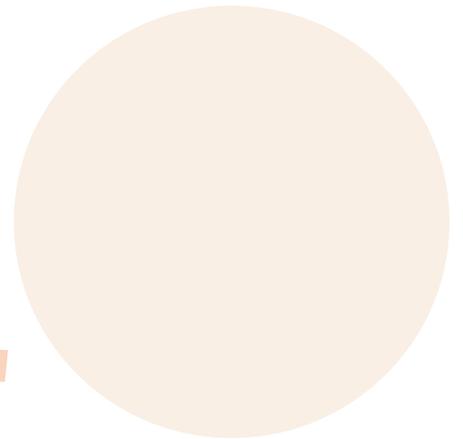
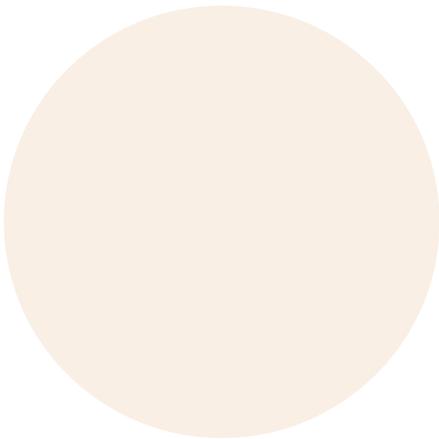
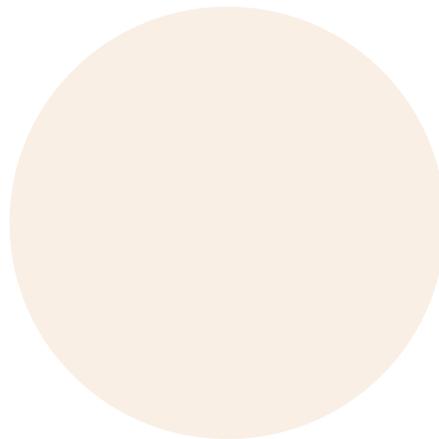
TikTok



PINTEREST



PODCAST



PLATZ ZUM  
FREIEN BRAINSTORMEN

# OBJECTION SHATTERING

**Was sind Hürden, die bei deinen Ideal Clients aufkommen könnten?**

**Wie kannst du diese lösen?**

