

WERDE ZUR **SOVERÄNEN LEADERIN** UND HILF DEINER DREAM CLIENT,
DIE **PERFEKTE ENTSCHEIDUNG FÜR SICH ZU TREFFEN.**



FROM MAYBE TO *yes*

WIE DU JEDES 'VIELLEICHT' IN EIN
KLARES 'JAA!' VERWANDELST



2026, SAMANTHA LAUER

Hi, Coach

Zuallererst - Die wichtigste Wahrheit über Sales: Menschen treffen Entscheidungen emotional. Sie begründen sie nur logisch und genau hier verlieren sich die meisten.

Wenn jemand sagt:

- "Ich muss noch darüber nachdenken."
- "Es ist mir gerade zu teuer."
- "Ich muss das mit meinem Partner besprechen."

Dann klingt das natürlich rational, aber es ist fast immer emotional.

Dieser **Mini-Guide**, um aus einem "vielleicht" ein "YESS" zu machen, gilt für:

- Zoom-Calls
- Telefonate
- Sprachnachrichten
- DMs
- E-Mails

Da die Struktur immer gleich bleibt. Also bist du ready deine Verkaufsgespräche zu transformieren?

So let's dive in!



Bevor wir über Einwände sprechen ...

Du bist nicht hier, um Einwände zu „drehen“.

Du bist nicht hier, um Menschen zu überreden.

Du bist nicht hier, um Druck aufzubauen.

Und ich würde sogar meinen - DAS WILLST DU AUCH NICHT.

Einwände sind keine Hindernisse, sondern tatsächlich sind sie Bitten um Klarheit und um Hilfe - Entscheidungshilfe.

Und noch etwas ist wichtig: Wenn jemand mit dir spricht, dich anfragt oder in einem Call sitzt, dann sucht diese Person aktiv nach einer Lösung und nach Hilfe. Niemand landet zufällig bei dir.

Meine Prämisse:

Jeder Mensch, der dir begegnet, hatte eine energetische Verabredung mit dir. Deine Aufgabe ist lediglich diesen Menschen zu einer für ihn perfekten Entscheidung zu führen.

Wenn du selbst schon mal ein Coaching oder größeres Programm gebucht hast, weißt du aus Erfahrung, dass in uns manchmal die heftigsten Ängste hochkommen und wir plötzlich vollkommen davon überzeugt sind, dass es eine "doofe" Entscheidung wäre jetzt zu buchen.

Und diese **Ängste ziehen sich gerne die verschiedensten Mäntelchen an - wir nennen sie Einwände**. Darauf gehen wir im nächsten Schritt ein.

Mir ist es wichtig, dich dazu einzuladen, egal wie ein Gespräch endet: Es ist immer ein Geschenk - für beide Seiten.

Denn du gehst raus, mit wertvollen Informationen, dein Gegenüber ebenso und vor allem mit Klarheit, in Bezug auf seine nächsten Schritte.

Deine Energie ist entscheidend.

Bevor du in ein Gespräch gehst, check vorher ehrlich mit dir ein:

- Will ich gerade einfach nur verkaufen?
- Fühle ich Druck, das Ding jetzt rocken zu müssen?
- Bin ich gerade im Mangel?
- Bin ich gestresst oder genervt?

Wenn ja → Komm mal zurück zu dir. Komm bei dir an und blende alles aus.

KOPF AUS. HERZ AN.

Bring dein Nervensystem zur Ruhe und damit automatisch in Sicherheit. Verbinde dich mit deiner Vision. Erinnerung dich daran, wie wertvoll deine Arbeit ist und dass dein Angebot Leben verändert.

Du gehst nicht in ein Gespräch mit der Energie von:

“Hoffentlich klappt’s.” oder
“Wenn ich nicht verkaufe, dann ...”

Sondern mit der Energie von:

“Ich halte einen Raum, in dem du eine klare Entscheidung für dich treffen kannst.”

Den genau das ist Leadership.

Und Leadership beginnt bei dir!

In dem du dich selbst durch deine Emotionen guidest und dich in eine Energie bringst, vor der Menschen gerne kaufen wollen.

Denn alles was du fühlst, fühlt dein Gegenüber unbewusst auch.



Die Psychologie hinter Einwänden:

Der Einwand-Eisberg:

- Oberfläche (was sie sagen): „Ich muss darüber nachdenken.“
- Tiefe (was sie brauchen): Erlaubnis, Rückversicherung, Klarheit, Vertrauen in ihre Entscheidung

Einwände sind kein Widerstand gegen dich, sondern schlichtweg ein Schutzmechanismus.

Die drei Käufertypen:

Der kaufbereite Mensch (ca. 30 %)

- fühlt es, entscheidet, geht los.
- Sagt Ja mit minimaler Entscheidungshilfe

Der fast kaufbereite Mensch (ca. 50 %)

- will die Veränderung, hat aber Angst.
- hier ist deine Führung entscheidend.

Der nicht kaufbereite Mensch (ca. 20 %)

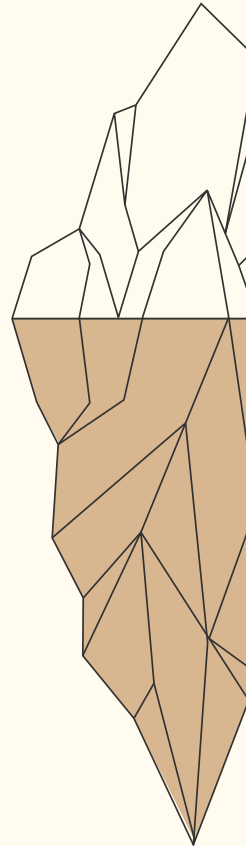
- Ist noch nicht bereit für Veränderung
- darfst du liebevoll loslassen.

Wenn jemand einen Einwand äußert, erwartet er, dass du dagegen argumentierst. Stattdessen validierst du zuerst das Gefühl. Das nimmt Widerstand raus und schafft Sicherheit.

Mindset-Shifts für deinen Sales-Erfolg:

Von überzeugen zum dienen:

- Altes Mindset: „Ich muss sie überzeugen, damit sie kauft.“
- Neues Mindset: „Ich helfe ihr, die beste Entscheidung zu treffen.“
- Altes Mindset: „Einwände sind Hindernisse.“
- Neues Mindset: „Einwände sind Bitten um Hilfe.“



Die häufigsten Einwände und was dahinter steckt

Einwand #1: „Ich muss noch darüber nachdenken.“

Was wirklich dahinter steckt:

- Angst vor Veränderung (Braucht Rückversicherung)
- Ich verstehe den Wert noch nicht vollständig
- Angst, die falsche Entscheidung zu treffen
- Ich vergleiche dich mit anderen Optionen
- Ich brauche die „Erlaubnis“, Ja zu sagen

Was sie in diesem Moment braucht:

- Sicherheit
- Rückversicherung
- Verbindung zu ihrem ursprünglichen Wunsch

Wie du führst:

Wenn wir Angst haben, rutschen wir automatisch wieder in die Logik, das ist menschlich. Statt in Analyse zu gehen, führ sie vom Kopf wieder zurück in die Emotion.



Reframing im Gespräch

Beispiel:

Dein Gegenüber: "Ich muss nochmal eine Nacht drüber schlafen und drüber nachdenken."

Du: "Weißt du, was ich gelernt habe: Die Frauen, die sich am schnellsten verändern, sind die, die ihrem Gefühl vertrauen, wenn sich etwas richtig anfühlt. Frage: Was hat dich heute ursprünglich dazu bewegt, dieses Gespräch mit mir zu führen?" oder "Wenn du dein Gefühl für einen Moment sprechen lässt - was sagt es?"

Einwand #2: „Es ist mir zu teuer.“ / „Ich kann es mir nicht leisten.“

Was wirklich dahinter steckt:

- Angst vor Risiko („Was, wenn es nicht klappt?“)
- Zweifel an sich selbst („Was, wenn ich es nicht umsetze?“)
- Prioritätskonflikt („Ich müsste woanders Nein sagen.“)
- Sicherheitsbedürfnis („Ich will nichts falsch machen.“)
- Der Wert ist noch nicht emotional gelandet
- Angst vor Veränderung - verkleidet als Budgetfrage

Was sie in diesem Moment braucht:

- Sicherheit und Orientierung
- Werterkennung
- Verbindung zu ihrem ursprünglichen Wunsch
- Klarheit über ihre Prioritäten
- Jemanden der an sie glaubt

Wie du führst:

Wenn wir Angst haben, rutschen wir automatisch wieder in die Logik, das ist menschlich. Statt in Analyse zu gehen, führ sie vom Kopf wieder zurück in die Emotion. Führe sie zurück, zu ihrer Wahrheit.

Reframing im Gespräch



Beispiel:

Dein Gegenüber: "Puuh, das ist mir aber zu teuer, damit habe ich aber nicht gerechnet."

Du: Total verständlich, dass sich das groß anfühlt. Darf ich dich kurz etwas fragen? Womit vergleichst du den Preis gerade? Gibt es außer dem Geld noch etwas, dass dich abhält diesen Weg zu gehen?

Dann überleg mal selbst, was dich das Feststecken an Energie, Möglichkeiten und Erfüllung kostet, wie wirkt die Investition dann?

Einwand #3: „Ich muss das mit meinem Partner besprechen.“

Was wirklich dahinter steckt:

- Sie sucht Rückversicherung
- Sie will die Verantwortung teilen
- Sie hat Angst vor Konflikt
- Sie braucht Erlaubnis
- Sie ist innerlich noch nicht stabil in ihrer Entscheidung

Was sie in diesem Moment braucht:

- Innere Klarheit
- Stabilität in ihrer Entscheidung
- Einen Frame für das Gespräch
- Führung statt Überredung
- Einen klaren nächsten Schritt



Du bist nicht da, um den Partner zu überzeugen, sondern ihr zu helfen, damit sie für sich die Entscheidung trifft.

Wie du führst:

Wenn wir Angst haben, rutschen wir automatisch wieder in die Logik, das ist menschlich. Manche Menschen teilen sich alles mit ihrem Partner, hier gilt es das zu respektieren und sie trotzdem zu führen und zu supporten.

Reframing im Gespräch

Beispiel:

Dein Gegenüber: "Also das muss ich erstmal mit meinem Partner besprechen, bevor ich mich entscheide."

Du: Voll okay. Entscheidet ihr solche Dinge grundsätzlich gemeinsam oder brauchst du gerade eher Rückversicherung? Was wäre, wenn ich dir genau helfe, was du sagen kannst, damit er versteht, warum das dir so wichtig ist?

Ich finde das sehr respektvoll eurer Beziehung gegenüber - ich liebe es, dass ihr Entscheidungen gemeinsam als Team trifft. Er freut sich bestimmt, wenn du Verantwortung für dein Wachstum übernimmst.

Dein Leadership Codex im Sales

Eine souveräne Leaderin:

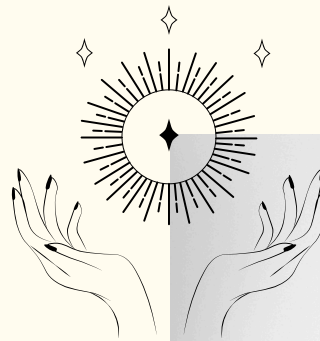
- diskutiert nicht herum, sondern führt
- rechtfertigt sich nicht, sie weiß um ihren Wert
- wird nicht kleiner, um gemocht zu werden
- jagt kein Ja, sondern zieht genau die richtigen Menschen an. Die richtige Person, sagt zur richtigen Zeit 'JA'.
- kauft sich nicht in Geschichten ein, sondern sprengt sie
- bleibt stabil, wenn das Gegenüber schwankt

Und sie weiß:

Ich bin hier, um Klarheit zu schaffen, nicht um zu überzeugen.

Die richtige Energy beim Gespräch:

- Selbstbewusst, aber nicht arrogant, du glaubst an dein Programm.
- Zugewandt, aber nicht bedürftig, du willst ihren Erfolg, bist aber nicht abhängig vom Abschluss
- Professionell, aber nicht kühl, du bist eine vertrauenswürdige Beraterin



*I don't chase,
i attract*

No-Go's im Leadership:

- ✗ Ein Nein persönlich nehmen
- ✗ Deinen Preis relativieren
- ✗ Aus Unsicherheit Rabatt geben
- ✗ Defensiv reagieren

DEINE NEXT STEPS:





Wenn du das wirklich meistern willst

In Allure lernst du:

- deinen authentischen Verkaufsweg zu bauen
- wie du Einwände bereits im Content vorab auflöst
- wie du über DMs, Stories & Calls souverän führst & selbstbewusst mit Freude verkaufst.
- wie dein persönlicher Energetic Funnel aussieht

Wenn du spürst, dass es Zeit ist endlich deine **absoluten Traumkundinnen anzuziehen**, statt sie zu überzeugen oder ihnen hinterherzurennen...

Deinen Außenauftritt upzugraden, sodass du nie wieder hörst "Das ist mir zu teuer" ...

Und **dein Business endlich so zu führen, wie es sich für dich richtig anfühlt**, strategisch und energetisch...

Dann ist Allure für dich gemacht.

Samantha

Bereit für dein *erfolgreiches Business?*



Buche dir ein **kostenfreies Beratungsgespräch**. Gemeinsam schauen wir, ob Allure der richtige Raum für dich ist und **was dein Business jetzt wirklich braucht, um auf nächste Level zu gehen.**

Lass uns kennenlernen



100% kostenlos und unverbindlich



@samantha_lauer_