

ENTSPANNT VERKAUFEN

EASY SELLING GUIDE: WIE DU ENTSPANNT MEHR VERKAUFST

Wie du mit authentischer und natürlicher
Wunschkunden-Psychologie
die “Richtigen” in Bann ziehst - sodass sie
gar nicht anders können, als bei dir zu buchen
Ehrlich, echt, ganz du selbst.



DORIS SCHLECHTL

WWW.DORISSCHLECHTL.COM

ENTSPANNT VERKAUFEN

WILLKOMMEN



DORIS SCHLECHTL

Mentaltrainerin und Business Mentorin

Du hast tolle Angebote, so viel zu geben und liebst was du tust - doch sobald es um Verkaufen geht, fühlst du dich unwohl und willst schnell raus aus der Situation? Vielen wundervollen Menschen geht es genau so.

Als frühere Faustball-Weltmeisterin weiß ich: Erfolg und Leichtigkeit fängt im Kopf an - auch im Business. Seit 2018 unterstütze ich Selbstständige und Unternehmer:innen dabei, ihre natürliche Anziehungskraft zu stärken und authentisch Wunschkunden anzuziehen. Meine Mission ist es, lichtbringenden Menschen zu helfen, die Reichweite, Wertschätzung und finanziellen Return zu bekommen, die ihre kostbare Arbeit wert ist.

**Ja, verkaufen kann leicht gehen, ohne Druck, ohne Zwang.
Lass uns entdecken, wie es für dich gehen kann.**

Mit meiner Methode aus Intuition, Strategie, Psychologie und Spiritualität überwindest du Selbstsabotagen und lässt dein Business nachhaltig wachsen. Erfüllter und entspannter sein - das ist für mich das wahre Ziel.

ENTSPANNT VERKAUFEN

WAS ICH DIR HIERMIT VERSPRECHE

So schön, dass du da bist! Die Schlüssel der Wunschkunden-Psychologie, die du hier bekommst, werden dich nicht nur dabei unterstützen, dein Business wachsen zu lassen und dir helfen, mehr Menschen zu erreichen, sondern dich auch persönlich enorm weiterbringen.

Verkaufen ist das Thema Nr. 1, das dich zum Leben deiner Träume bringt. Vergiss alles, was du bisher darüber gelernt hast.

Hier wirst du zum Kunden-Flüsterer und wirst genau das schreiben können, was deine Kunden hören dürfen, damit sie bei dir buchen. Ohne verbiegen, schmierig sein, hinterher laufen oder all der Druck. Du bekommst keine 0-8-15 Vorlagen, sondern ich teile mit dir die "Secret Sauce" des Verkaufserfolgs, um auf deine ganz individuelle, authentische Weise den Will-haben-Effekt auszulösen. **Hier verliebst du dich ins Verkaufen! Ehrlich, echt, ganz du selbst.**

KUNDENERFOLGE



KUNDEN QUASI AUS DEM NICHTS!

Sehr wertvolle Inhalte, knackig präsentiert! Ich verstehe jetzt, was in den Köpfen meiner Kunden vorgeht, bevor sie buchen und wie ich das ansprechen kann. Es kamen Kundinnen quasi aus dem Nichts auf mich zu!

Katharina Franck - Coach für Mamas



ICH SPRECHE JETZT KUNDENSPRACHE

Der Kurs hat mir Spaß bereitet und mich vorangebracht. Vorher habe ich geglaubt, dass ich die Kundensprache nicht spreche und mit den Posts an der Zielgruppe vorbei schreibe. Jetzt agiere ich ganz anders auf Social Media.

Sophie Frings - Unternehmerin



WIEDER LUST AUF MEIN BUSINESS

Liebe Doris, danke dir so sehr für dein Coaching. Du hast mich auf der spirituellen Ebene und der Verstandesebene abgeholt und mir Klarheit gegeben, wo ich noch unklar war. Ich habe so viele Follower und Kunden gewonnen!

Barbara Noetzel - Transformatives Medium



EIN GAMECHANGER FÜRS COPYWRITING

Es hat mich total begeistert! Es gibt neben handfesten Werkzeugen einen mir bis dahin komplett unbekanntem Ansatz zum Schreiben unwiderstehlicher Werbetexte und Posts. Verkaufstexten ist der Gamechanger!

Stefan Dittrich - Online Marketing Experte

ÜBERSICHT

SEITE

2

WILLKOMMEN & MEIN VERSPRECHEN AN DICH

SEITE

6

WUNSCHKUNDEN-PSYCHOLOGIE

SEITE

7

OLD WAY VS. NEW WAY

SEITE

9

MAGIC SELLING TOOLS IM DETAIL

SEITE

14

CHEATSHEET - ALLES AUF EINEN BLICK

SEITE

15

UMSETZUNG - NEXT STEPS

SEITE

16

MASTERCLASS & RESSOURCEN

WUNSCHKUNDEN PSYCHOLOGIE

Der große Irrtum: Viele glauben, dass ein guter Verkaufstext beschreibt, was das Produkt genau ist, wie es abläuft und was der Kunde bekommt. Das ist nett. Leider auch nur nett. Viel entscheidender ist es, dass du dich traust, **Emotionen und tiefe Sehnsüchte deiner Wunschkunden anzusprechen.** Damit schlüpfst du in ihre Schuhe, hockst dich in ihren Kopf und knackst ihr Herz. Beim Lesen haben sie Gänsehaut und denken: **“Wow, woher weiß sie* das? Sie kennt mich! Sie kann mir helfen. Das will ich!”**

Feiere dich! Auf den folgenden Seiten hast du das große Glück, geniale Tools zu bekommen, die dir das Verkaufen enorm erleichtern werden. Dafür ist es wichtig, dass du auch dich selbst reflektierst und dir ehrlich den Spiegel vorhältst. Denn oft ist das, **was du selbst vermeiden möchtest, der Schlüssel zum Herzen (und zum Geldbeutel) deiner Wunschkunden.** Auch wenn es sich erstmal komisch anfühlt, du dich an der einen oder anderen Stelle überwinden musst, glaube mir: es lohnt sich!

**Aus Gründen der Einfachheit verwende ich die weibliche Form. Alle Inhalte sind genauso gültig, wenn du ein Mann bist oder männliche Kunden ansprichst.*



OLD WAY VS. NEW WAY

Auch wenn dir viele etwas anderes erzählen: Wenn du einfach nur viel Content erstellst und häufig postest, inspirierst du zwar deine Follower - aber buchen sie auch? Um Menschen in Bann zu ziehen, darfst du eine vertrauensvolle Verbindung zu ihnen aufbauen. Keine Sorge, dafür brauchst du nicht dein ganzes Privatleben offenlegen.

Bereit, die Herz-Sprache deiner Kunden zu sprechen?

FRÜHER

Allgemeine Aussagen,
wenig persönliche Note,
rational

Wenig Verständnis für die
vergangenen Erfahrungen
und Bedürfnisse der Kunden

Fokus auf Produkt- und
Leistungsmerkmale

Übertriebene Werbesprache,
KI Formulierung und viele
Emojis einsetzen

Allgemeine und vage
Versprechungen, keine
konkreten Ergebnisse

HEUTE

Persönliche Geschichten
und Erfahrungen teilen,
emotional

Aktiv Zuhören und empathisch
auf die vergangenen
Erfahrungen eingehen

Fokus auf den Kunden-
nutzen und Vorteile

Natürlich und authentisch
schreiben, so wie du im Alltag
sprichst

Klare und spezifische
Vorteile und konkrete
Ergebnisse nennen

VS

”

**Diese Tools sind
mächtig. Setze
sie mit Integrität
und Liebe ein,
um Menschen zu
ermächtigen.**

-

Doris Schlechl

TOOL 1:

FOKUS AUF DIE RICHTIGEN: RAUS AUS DER HELFER-FALLE

Good news! Wunschkunden-Psychologie rettet dich vor "falschen" Kunden! Gehen wir gleich zu Beginn ans Eingemachte: Wie sehr willst du noch "alle" retten, von "jedem" gemocht werden und dein Produkt und dein Business an "alle" anpassen - auch an diejenigen, die nicht dem idealen Wunschkunden-Verhalten entsprechen? Wenn du ehrlich bist, willst du keine Zweifler, Erbsenzähler, Nörgler, Kontrollettis oder Perfektionisten anziehen (sorry not sorry). **Deine Zeit, Energie und Kreationen sind so wertvoll - spreche in deinen Texten an, was für dich gar nicht geht und was deine idealen Kunden ausmacht!**



OPTIMISTISCHE MACHER

Du willst positive Kunden, die motiviert und eigenverantwortlich umsetzen.



ERFAHREN

Du fokussierst dich auf die Kunden, die das nötige Vorwissen haben, damit es dir Spaß macht.



INVESTIER-FREUDIG

Fokus auf die, die liebend gern in sich selbst investieren, die Geld haben und bereit sind, jetzt Geld in die Hand zu nehmen.



BEGEISTERT

Menschen, die begeistert sind von dir und deiner Arbeit. Ihr seid euch ähnlich. Du würdest auch deine Freizeit mit ihnen verbringen.



VERTRAUENSVOLL

Du vertraust dir und deswegen ziehst du Menschen an, die dir, sich selbst und dem Leben vertrauen.



DANKBAR

Sie freuen sich mega über dein Angebot & dass du ihnen was verkaufst. Sie wertschätzen deine Zeit und Energie.

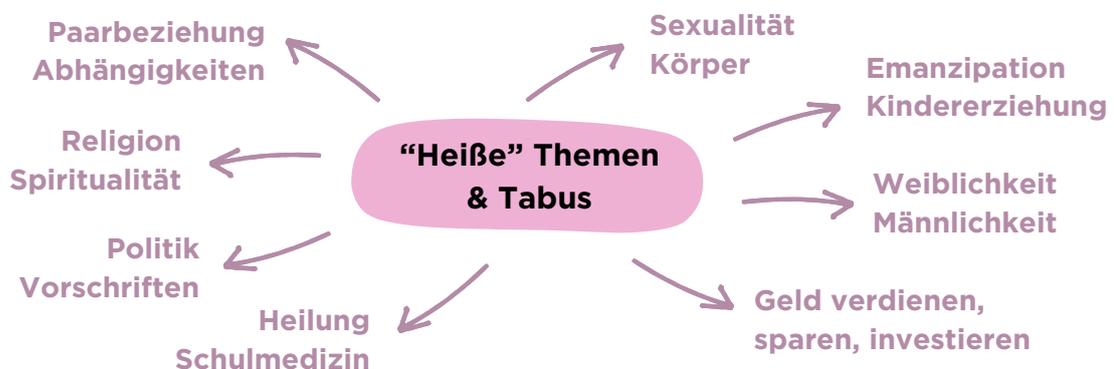
Was darfst du ab sofort über dich und dein Angebot denken, um ideale Wunschkunden anzuziehen?

TOOL 2:

HAND AUFS HERZ: SPRECHE TABU THEMEN AN

Die Themen, die selbst vermeidest, die vermeiden auch deine Wunschkunden.

Es gibt in sicherlich ein paar Tabu-Themen, die du nur ungern ansprechen möchtest. Instinktiv spürst du die Gefahr, die sich hinter manchen Aussagen verbergen könnte. Du willst nicht in ein Fettnäpfchen treten, dich zu weit aus dem Fenster lehnen oder nicht jemandem zu nahe treten. Doch oft sind genau diese Themen ein Verkaufs-Verstärker, sobald du dich traust, diese anzusprechen.



Heißt das, dass du in jedem Text ein Tabu-Thema ansprechen sollst? Nein.

Frage dich: welche Tabu-Themen sind relevant für meine Wunschkundin*?

Dann schreibe dir dazu auf: Was hält sie/ihn durch Thema XY (z.B. Kindererziehung) davon ab, bei mir zu buchen? Was sind die bewussten und unbewussten Überzeugungen, Ängste, Sorgen, Befürchtungen, die im Widerspruch zum Buchen stehen? Wie könnte mein Angebot einen Konflikt in ihr oder in ihrem Umfeld einen Konflikt auslösen, den sie vermeiden will? Schreibe einen Text mit deiner Meinung.

THEMA: _____

THEMA: _____

THEMA: _____

THEMA: _____

TOOL 3:

DU BIST DER SPIEGEL: SPRECHE IHRE TRIGGER AN

Werde dir bewusst, dass du mit deinen Texten einiges in deinen Lesern auslöst. Indem du teilst, wie du dein Leben lebst und wie du denkst, agierst du wie ein Spiegel, der sie auf ihre eigenen unerfüllten Bedürfnisse und Wünsche hinweist. In einem weiteren Text z.B. am Folgetag, kannst du ihre möglichen Projektionen und Reaktionen ansprechen und schaffst dadurch Vertrauen. Sie fühlen sich von dir gesehen. Wenn du das aus reiner Liebe machst, öffnen sich die Kunden mehr und sind dadurch bereit, in deine Angebote zu investieren.

01

DU SCHREIBST ÜBER DEIN LEBEN & DEINE EINSTELLUNG

Nehmen wir an, du berichtest an einem Tag ganz entspannt von einer Situation aus deinem Leben, oder wie du über ein Thema denkst, oder wie du mit einer Herausforderung umgehen würdest.

02

DU LÖST DAMIT GEFÜHLE AUS

Was für dich ganz normal ist, kann deine Wunschkundin* an eine noch ungeheilte Erfahrung in ihr erinnern. Damit triggerst du sie. Du spiegelst ihr damit, dass sie sich auch eine Veränderung im Bereich Erfolg, Gesundheit, Partnerschaft, Geld etc. wünscht, sich jedoch aktuell noch nicht traut oder es nicht zugeben würde.

03

DU SPRICHST IHRE INNERE REAKTION AN

Jetzt kannst du z.B. am Folgetag einen Text darüber verfassen. Vertraue deiner Intuition: Was zeigst du ihr auf, was sie an sich selbst noch nicht voll akzeptieren oder annehmen will? Reagiert sie neidisch, irritiert oder aktiviert? Macht sie sich klein oder wendet sich ab? Achte darauf, dass du mit Mitgefühl schreibst.

04

SIE FÜHLT SICH GESEHEN UND VERTRAUT DIR

Gebe ihr das Gefühl, dass es okay ist, sich so zu fühlen. Mache ihr ihre nachteiligen Gedanken und Gefühle bewusst und zeige ihr auf, wie sie aus dem negativen Gedankenkarussell aussteigen kann. Ermutige sie, genau DESWEGEN den Schritt zu wagen, bei dir zu buchen.

**Aus Gründen der Einfachheit verwende ich die weibliche Form. Alle Inhalte sind genauso gültig, wenn du ein Mann bist oder männliche Kunden ansprichst.*

TOOL 4:

DIE UNSICHTBARE WAND: SPRECHE MINDSET-HÜRDEN AN

Da ist diese Interessentin*, die dein Angebot schon kennt. Du spürst und weißt intuitiv: **sie WILL buchen! Doch irgendetwas hält sie zurück.** Tatsächlich steht sie vor einer Kauf-Hürde. Was sind ihre Zweifel oder Befürchtungen? Was will sie vermeiden? Kenne die Mindset-Hürden deiner Kunden. Nun ist es deine Aufgabe, genau das in einem Text zu thematisieren, den sie dann ganz "zufällig" liest (ohne die Person direkt anzusprechen). Das wirkt Wunder!

MEIN PARTNER WIRD ES NICHT VERSTEHEN

Sie könnte vermeiden, von ihren Liebsten für ihre Entscheidung kritisiert zu werden oder sogar einen Streit zu verursachen.

ICH WEISS NICHT, OB ICH GENUG ZEIT HABE

Ist es der richtige Zeitpunkt? Bringe ich es in meinem Alltag unter? Sie könnte daran zweifeln, dass sie dem Umfang gerecht wird.

ICH HABE SCHON SO OFT INVESTIERT

Sie könnte denken, dass sie schon zu viel investiert hat und das Geld erst wieder reinholen muss. Dadurch bremst sie ihr Wachstum.

FÜR MICH IST ES NICHT MÖGLICH

Die Sorge könnte sein, dass dein Angebot für ihre Situation nicht anwendbar wäre, oder dass sie noch nicht weit genug wäre. Sie will sich nicht überfordern oder blöd dastehen.

ICH WILL ES ALLEINE SCHAFFEN

Sie könnte den Drang haben, sich zu beweisen, dass sie keine Hilfe braucht, sondern es alleine kann.

ICH WILL KEIN GELD VERLIEREN

Sie könnte eine Sparerin sein und sehr auf Preis-Leistung achten. Sie hat genug Geld, trotzdem könnte ihr das Ausgeben Kopfschmerzen bereiten.

ICH WILL NICHT WIEDER ENTTÄUSCHT WERDEN

Womöglich hat sie mit einem Anbieter oder Angebot eine schlechte Erfahrung gemacht und will das nicht noch einmal erleben.

ICH WILL NICHT ERKANNT WERDEN

Es könnte sein, dass sie sich nicht zeigen will. Sie will nicht, dass du weißt, dass sie dein Angebot nutzt, oder sie will nicht öffentlich damit in Verbindung gebracht werden.

TOOL 5:

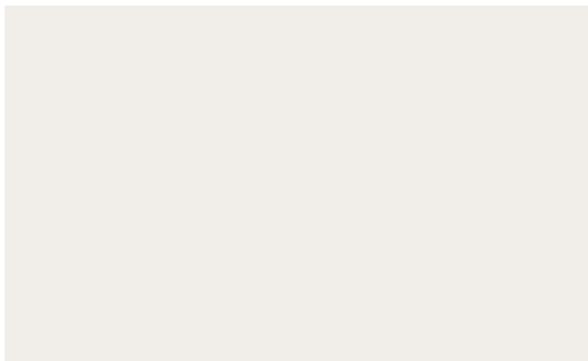
SOCIAL PROOF: ZEIGE DEINE BEWEISE

Der "Herdeneffekt" kann einen großen Einfluss auf Kaufentscheidungen haben.

Schreibe in deinen Texten, wer bisher auch bei dir gebucht hat, was die Ergebnisse waren, und verwende Kundenstimmen. Zeige auch deine Beweise: Was hast du erreicht, was hast du dir möglich gemacht, was waren deine Hürden, wie hast du sie überwunden? Welche Experten sagen Positives über dich?

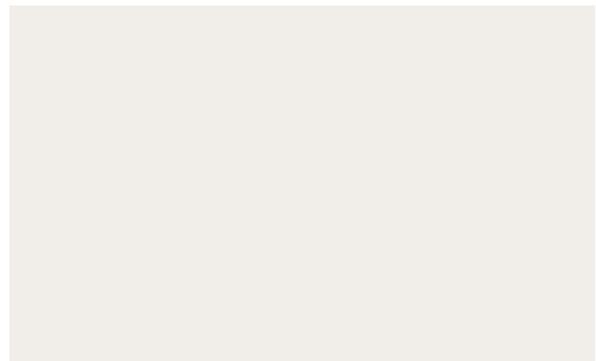
TESTIMONIALS*

Was sagen zufriedene Kunden über dich und dein Angebot?



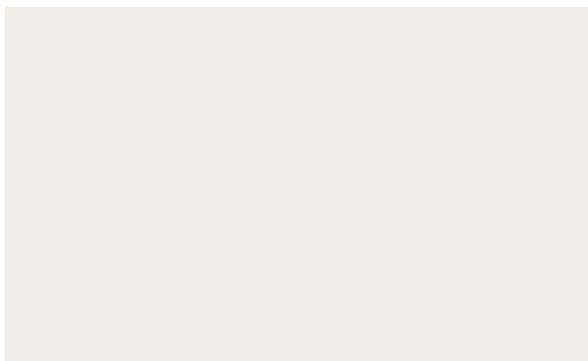
EXPERTEN STIMMEN

Was sagen andere Experten über dich und deine Arbeit?



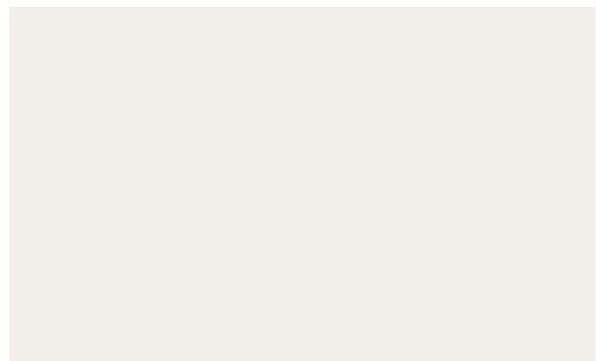
BUCHUNGEN FEIERN*

Wie kannst du Interessenten mitteilen, dass sich gerade jemand für dich entschieden hat?



DEINE STORY

Mit welchen Situationen und Erfahrungen aus deinem Leben kannst du die Entscheidung für dein Angebot untermauern?



**Wichtig: wahre die Privatsphäre deiner Kunden!
Bevor du Namen und Fotos verwendest, hole dir die Erlaubnis deiner Kunden schriftlich.*

WUNSCHKUNDEN PSYCHOLOGIE AUF EINEN BLICK

1 FOKUS AUF DIE RICHTIGEN: RAUS AUS DER HELFER-FALLE

Traue dich in deinen Texten die Merkmale und Einstellung deiner idealen Kunden zu betonen. Du bist nicht für jeden! Dadurch ziehst du dankbare, umsetzungsbereite und wertschätzende Soulmates an, mit denen es dir Spaß macht, die bereit sind, in sich selbst zu investieren und jetzt zu starten.

2 HAND AUFS HERZ: SPRECHE ÜBER TABU-THEMEN

Die Themen, die du selbst vermeidest, reflektieren sich oft auch in deinen Kunden. Doch gerade "heiße" Themen können Verkaufsverstärker sein. Frage dich: Welche Tabu-Themen sind relevant für deine Wunschkunden? Wie könnte dein Angebot damit in Konflikt geraten?

3 DER SPIEGEL: SPRECHE EMOTIONALE TRIGGER AN

Vertraue deiner Intuition: Was zeigst du deinen Kunden auf, was sie an sich selbst noch nicht voll akzeptieren oder annehmen? Reagieren sie neidisch, irritiert oder aktiviert? Machen sie sich klein oder wenden sich ab? Schreibe mit Mitgefühl. Ermutige sie, genau deswegen bei dir zu buchen.

4 DIE UNSICHTBARE WAND: SPRECHE MINDSET-HÜRDEN AN

Deine potentielle Kundin ist begeistert von deinem Angebot, aber etwas hindert sie zu kaufen. Sie steht vor einer mentalen Hürde. Es ist deine Aufgabe, diese zu erkennen und in deinen Texten subtil anzusprechen. Adressiere Zweifel oder Befürchtungen, ohne die Person direkt anzusprechen.

5 SOCIAL PROOF: ZEIGE DEINE BEWEISE

Nutze den "Herdeneffekt" geschickt, um Kaufentscheidungen zu erleichtern. Teile in deinen Texten Erfahrungen zufriedener Kunden, ihre Ergebnisse und Feedback. Zeige Beweise deiner eigenen Erfolge, wie du Hindernisse überwunden hast, und Zitate von Experten, die dich loben.

AB IN DIE UMSETZUNG ACTION STEPS

Du hast jetzt sicher Fragen im Kopf:

Wie setze ich das konkret um?

Wie schreibe ich mit meinen Worten?

Ohne mich voll zu verkopfen oder zu verstricken?

I got you. Erstmal atmen. Tief durchatmen. 🙄

Nutze die Bewegung in der du schon bist und gehe direkt den nächsten Schritt:

01

Entspann dich, denn es geht hier nicht darum, perfekte Texte aus dem Kopf zu schreiben.

Es geht darum, dass du **das schreibst, was zum Kaufen animiert**. Dann buchen Menschen direkt bei dir, ohne dass du jemals persönlich mit ihnen gesprochen hast!

02

Du hast hier Werkzeuge bekommen, mit denen du nicht nur den Kopf, sondern auch das Herz deiner Wunschkunden berühren kannst. Dadurch vertrauen sie dir mehr.

Um das zu erreichen, darfst du beim Schreiben auch **dein Herz mit an Bord holen und Verkaufsblockaden auflösen**.

03

Good News: Genau dafür habe ich für dich ein Training aufgezeichnet. Es ist voller Leichtigkeit.

Darin zeige ich dir auf, wie du **Schritt für Schritt deine Verkaufstexte schreibst**, passend zu deinem Angebot und deiner Positionierung, mit konkreten Beispielen und Formulierungen.

Also, bevor du jetzt mit Knoten im Kopf hier sitzen bleibst und das PDF auf deinem Handyspeicher oder ausgedruckt in einer Schublade verschwindet, **melde dich einfach direkt zur Masterclass an.**

Ich verspreche dir: du wirst Spaß haben und danach aktiviert und klar sein fürs Schreiben! 🚀

VERKAUFSTEXTEN SECRETS MASTERCLASS



VERKAUFSTEXTEN SECRETS

SCHAU DIR DIE MASTERCLASS AN

In nur 55 Minuten erhältst du eine wertvolle Schritt-für-Schritt Anleitung, wie du deine Texte aufbaust und sie verkaufs-fit machst. Nutze diese Chance, um deine Fähigkeiten zu verbessern und dich im Verkaufen sicherer zu fühlen.

Melde dich jetzt an und erhalte Zugang zu diesem exklusiven Training, inklusive Workbook und Bonusinhalten.

>> [HIER KLICKEN](#)



KUNDENERFOLGE



SO VIELE BUSINESS-KNOTEN GELÖST

Doris, du hast in nur einer einzigen Coaching Session so viele Geld- und Business-Knoten in mir gelöst! Dadurch kann ich jetzt in meinem Business selbstbewusster und sicherer auftreten. Ich bin so dankbar für dein Coaching.

Vanessa Tschentscher - Business Mentorin



EINEN WAHNSINNIGEN PUSH ERLEBT

Ich durfte sehr viel Mangel in mir auflösen und habe viel über mich gelernt. An Doris schätze ich sehr ihre manchmal knallharte Ehrlichkeit, die es braucht, um zu wachsen. Sie macht aus dir eine neue Leaderin.

Christina Schmidt-Klenkhart, Geschäftsführerin



ICH DURFTE IMMER MEHR ERBLÜHEN

Dank Doris habe ich hier eine komplett neue Welt für mich entdeckt. Ich durfte immer mehr erblühen. Das 1:1 Coaching hat mir so wichtige Impulse gegeben und mir gezeigt, was alles noch möglich ist.

Heike Prager-Schröder, Visionärin und Coach



GLAUBENSÄTZE ÜBERWUNDEN

Ich habe Glaubenssätze überwunden, die noch irgendwo tief vergraben waren. Sobald man anfängt sein eigenes Mindset zu verändern, passiert so unglaublich viel im Außen.

Ninon Bohm - Schauspielerin und Unternehmerin

RESSOURCEN



VERKAUFSTEXTEN SECRETS

Schau dir dieses Video Training an. Darin bekommst du eine geniale Anleitung. Du lernst, wie du deine Texte und Posts am besten aufbaust und einen ganz wichtigen Trick, damit du die richtigen Kunden im Herzen erreichst und sie direkt buchst:

[HIER KLICKEN](#)



AUDIO EXPERIENCE CLARITY

Höre dir die 3-teilige Audio Experience an für mehr Klarheit, Leichtigkeit und schnelleres Wachstum. Gehe den Ursachen für Stagnation, Frust oder anderen Sabotagen auf den Grund. Erkenne, was dich wirklich antreibt. Lerne, wie du dein Know-How online vermarktest:

[HIER KLICKEN](#)



COACHING BEGLEITUNG

Ein ganz anderes Business Coaching. Durch meine intensive 1:1 VIP Begleitung löst du Selbstsabotagen und stärkst deine Intuition. Du gehst klar die Schritte für dein Wachstum, trittst charismatischer und überzeugender auf, und verkaufst mit Sog. Bewerbe dich hier für einen limitierten Platz:

[HIER ANFRAGEN](#)



ENTSPANNT VERKAUFEN

DANKE DIR

Zum Abschluss möchte ich dir
von Herzen DANKE sagen:

Für dein Wirken, dein Dranbleiben, dein Immer-wieder-Aufstehen und dein Licht, das du in die Welt bringst. Du bist so wichtig. Was, wenn du es dir ab jetzt leichter machst und dir Unterstützung holst von jemanden, die schon da ist, wo du hinwillst? Ich bin hier, um dir den Rücken zu stärken, dir blinde Flecken und Limits aufzuzeigen, damit du dir mehr erlaubst, leichter verkaufst, mehr Menschen mit deiner wertvollen Arbeit erreichst und dir dein Traumleben erschaffst.

Love, Doris

**Bewerbe dich für ein Coaching mit mir oder hole dir einen meiner Selbstlern Online-Kurse zu wichtigen Themen.
Folge mir auf Social Media und abonniere meinen Newsletter:**

