Verkaufshilfen für das Studioteam

Drei Konzepte. Klare Gespräche. Ein guter Start.

DAS ANGEBOT AUF EINEN BLICK

Der Kunde kauft einen zertifizierten Online-Präventionskurs. Ein vereinbarter Studio-Bonus kommt freiwillig und kostenlos dazu. Eine mögliche Krankenkassenbezuschussung bezieht sich nur auf die zertifizierte Kursleistung.

01	02	03
Gesundheitspaket	**8 Wochen Training**	**Kurs mit Bonus**
140 € insgesamt Aufnahme und Kurs	Kurs kaufen Training geschenkt	10er-Karte oder Eiweiß-Flatrate

Vor dem ersten Gespräch festlegen

• Kursname, Verkaufspreis und Leistungen festlegen. Beim Gesundheitspaket Kursanteil und Aufnahmegebühr getrennt ausweisen.

• Den konkreten Bonus bestätigen. Eine Wahlmöglichkeit ausdrücklich als „entweder oder“ erklären.

• Training: Beginn, Umfang und mögliche Zusatzkosten klären. 10er-Karte: Kursauswahl, Reservierung und Gültigkeit nennen.

• Eiweiß-Flatrate: drei oder vier Monate wählen; Beginn, Portionen, Produkte und Zutateninformationen festhalten.

• Verantwortliche für Anmeldung und Zugang benennen. Bonusbedingungen und Folgeverträge vor dem Abschluss erklären.

Der Gesprächsweg

BEDARF → ANGEBOT → KLÄRUNG → ENTSCHEIDUNG → ANMELDUNG

„Was möchtest du für deine Gesundheit verändern?“ Kurs und Bonus erklären, Preis und Zuschussfrage klären. Erst nach Zustimmung anmelden, Zahlung und Zugang erklären sowie den nächsten Termin vereinbaren.

So nutzen: Studioangaben ergänzen und Gespräche zu zweit üben. Pro Konzept findest du eine Gesprächsseite und eine Seite mit fünf Einwand-Antworten.

Gesundheitspaket

140 € Gesamtpreis · reguläre Aufnahmegebühr 99 € plus Präventionskurs

01 GESPRÄCHSEINSTIEG

„Möchtest du beim Trainingsstart zusätzlich etwas für deine Entspannung oder Bewegung tun? Ich zeige dir kurz unser Gesundheitspaket.“

02 ANGEBOT IN WENIGEN SÄTZEN

„Für insgesamt 140 € bekommst du unsere reguläre Aufnahmegebühr von 99 € und den vereinbarten zertifizierten Online-Präventionskurs. Körperanalyse, Trainingscheck, Trainingsplan und persönliche Einweisung schenken wir dir zusätzlich. Eine mögliche Bezuschussung gilt nur für den gesondert ausgewiesenen Kursanteil.“

03 KLARER ABSCHLUSS ZUR ANMELDUNG

„Passt das Gesundheitspaket für 140 € zu deinem Start? Wenn du möchtest, gehen wir jetzt Kurs, Preisanteile und Bedingungen gemeinsam durch und melden dich anschließend an.“

Vor der Anmeldung ergänzen

DEINE STUDIOANGABEN

Kurs: _____ Kursanteil: _____ Aufnahmegebühr im Paket: _____
Zahlung: _____ Einweisung am: _____ Ansprechpartner: _____

Nach Zustimmung gemeinsam erledigen

- Name und E-Mail-Adresse sorgfältig prüfen.
- Kurs, Gesamtpreis, Bonusumfang und Bedingungen bestätigen.
- Zahlung abwickeln und den Onlinezugang erklären.
- Ansprechpartner nennen und nächsten Termin vereinbaren.

SICHER FORMULIEREN

„Deine Krankenkasse kann den Kurs nach erfolgreicher Teilnahme bezuschussen. Bitte kläre die Voraussetzungen vorab.“ Eine vollständige Erstattung oder die Erstattung des ganzen Pakets nicht zusagen.

Sicher antworten

Gesundheitspaket · fünf häufige Einwände

01 „Warum kostet es 140 € statt 99 €?“

„Die 99 € sind unsere reguläre Aufnahmegebühr. Für insgesamt 140 € ist zusätzlich der zertifizierte Präventionskurs enthalten. Ich zeige dir die einzelnen Leistungen und Preisanteile.“

02 „Bekomme ich die gesamten 140 € zurück?“

„Das können wir dir nicht zusagen. Eine mögliche Bezuschussung betrifft ausschließlich den separat ausgewiesenen Kursanteil. Aufnahmegebühr und Studio-Extras werden nicht eingereicht.“

03 „Ich brauche nur die Aufnahme.“

„Dann schauen wir, ob unsere reguläre Aufnahme für dich besser passt. Das Gesundheitspaket ist interessant, wenn du auch den Onlinekurs nutzen möchtest.“

04 „Ich habe keine Zeit für einen Onlinekurs.“

„Wie viel Zeit könntest du realistisch einplanen? Wir schauen uns die Dauer, Freischaltung und Teilnahmevoraussetzungen des gewählten Kurses an, bevor du entscheidest.“

05 „Ich will erst darüber nachdenken.“

„Gerne. Was möchtest du noch klären: den Kurs, den Preis oder die Bezuschussung? Ich gebe dir den Flyer mit und wir vereinbaren auf Wunsch einen kurzen Rückruf.“

WENN ETWAS OFFENBLEIBT

„Das kläre ich verbindlich für dich, bevor du dich entscheidest.“ Keine Bedingungen oder Leistungen improvisieren. Vereinbare auf Wunsch einen konkreten Zeitpunkt für die Rückmeldung.

Zur Anmeldung zurückführen: „Ist deine Frage damit beantwortet? Passt das Angebot jetzt zu deinem Ziel?“

Acht Wochen Training geschenkt

Zertifizierten Präventionskurs kaufen · acht Wochen Studiotraining als Bonus

01 GESPRÄCHSEINSTIEG

„Möchtest du unser Studio mehrere Wochen kennenlernen und gleichzeitig einen zertifizierten Präventionskurs machen?“

02 ANGEBOT IN WENIGEN SÄTZEN

„Du kaufst den zertifizierten Online-Präventionskurs [Name] für [Preis] €. Als freiwilligen kostenlosen Bonus bekommst du acht Wochen Training bei uns. Du absolvierst den Kurs online und nutzt zusätzlich das vereinbarte Training im Studio. Beginn und Umfang besprechen wir vor deiner Anmeldung.“

03 KLARER ABSCHLUSS ZUR ANMELDUNG

„Möchtest du mit [Kursname] für [Preis] € starten und die acht Wochen Training als Bonus nutzen? Dann bestätigen wir jetzt die Leistungen und deinen Starttermin und richten deinen Kurszugang ein.“

Vor der Anmeldung ergänzen

DEINE STUDIOANGABEN

Kurs und Preis: _____ Trainingsbeginn und Ende: _____
Enthaltenes Training: _____ Bedingungen erklärt: _____

Nach Zustimmung gemeinsam erledigen

- Name und E-Mail-Adresse sorgfältig prüfen.
- Kurs, Gesamtpreis, Bonusumfang und Bedingungen bestätigen.
- Zahlung abwickeln und den Onlinezugang erklären.
- Ansprechpartner nennen und nächsten Termin vereinbaren.

SICHER FORMULIEREN

„Deine Krankenkasse kann den Kurs nach erfolgreicher Teilnahme bezuschussen. Bitte kläre die Voraussetzungen vorab.“ Eine vollständige Erstattung oder die Erstattung des ganzen Pakets nicht zusagen.

Sicher antworten

Acht Wochen Training geschenkt · fünf häufige Einwände

01 „Sind die acht Wochen wirklich kostenlos?“

„Ja, das vereinbarte Studiotraining ist unser kostenloser Bonus beim Kauf des Präventionskurses. Den Kurs bezahlst du. Ich zeige dir, welche Trainingsleistungen enthalten sind.“

02 „Muss ich danach Mitglied werden?“

„Ich erkläre dir vor dem Abschluss unsere konkreten Bedingungen. Eine spätere Mitgliedschaft ist ein eigenes Angebot; ob und welche Vereinbarungen dazugehören, halten wir transparent fest.“

03 „Was passiert, wenn ich den Kurs nicht abschließe?“

„Dann ist eine Krankenkassenbezuschussung möglicherweise nicht möglich. Die Voraussetzungen für den Kursabschluss und die vereinbarten Bonusbedingungen gehen wir vorher gemeinsam durch.“

04 „Ich schaffe keine acht Wochen am Stück.“

„Welcher Starttermin wäre für dich passend? Wir prüfen, was unser Angebot bei Beginn, Terminen und möglichen Unterbrechungen vorsieht.“

05 „Onlinekurse sind nichts für mich.“

„Was stört dich daran? Ich zeige dir den Ablauf. Wenn du den Kurs nicht nutzen möchtest, schauen wir nach einem anderen Studioangebot, das besser zu dir passt.“

WENN ETWAS OFFENBLEIBT

„Das kläre ich verbindlich für dich, bevor du dich entscheidest.“ Keine Bedingungen oder Leistungen improvisieren. Vereinbare auf Wunsch einen konkreten Zeitpunkt für die Rückmeldung.

Zur Anmeldung zurückführen: „Ist deine Frage damit beantwortet? Passt das Angebot jetzt zu deinem Ziel?“

Präventionskurs mit Wunschbonus

10er-Kurskarte oder drei bis vier Monate Eiweiß-Flatrate als Bonusbeispiele

01 GESPRÄCHSEINSTIEG

„Was würde dich im Studio gerade mehr motivieren: regelmäßige Kursteilnahmen oder eine Eiweiß-Flatrate? Ich zeige dir, welchen Bonus wir aktuell zum Präventionskurs anbieten.“

02 ANGEBOT IN WENIGEN SÄTZEN

„Du kaufst den zertifizierten Online-Präventionskurs [Name] für [Preis] €. Unser kostenloser Bonus ist [10er-Kurskarte ODER Eiweiß-Flatrate für genau drei bzw. vier Monate]. Die beiden Varianten sind Beispiele. Welche Variante verfügbar ist und was sie umfasst, vereinbaren wir vor dem Kauf.“

03 KLARER ABSCHLUSS ZUR ANMELDUNG

„Passt [konkreter Bonus] zu dir? Dann gehen wir den Präventionskurs für [Preis] € und den Bonusumfang gemeinsam durch. Wenn alles passt, halten wir deine Auswahl fest und melden dich an.“

Vor der Anmeldung ergänzen

DEINE STUDIOANGABEN

Kurs und Preis: _____ Gewählter Bonus: _____
Dauer oder Gültigkeit: _____ Portionen oder Kursumfang: _____

Nach Zustimmung gemeinsam erledigen

- Name und E-Mail-Adresse sorgfältig prüfen.
- Kurs, Gesamtpreis, Bonusumfang und Bedingungen bestätigen.
- Zahlung abwickeln und den Onlinezugang erklären.
- Ansprechpartner nennen und nächsten Termin vereinbaren.

SICHER FORMULIEREN

„Deine Krankenkasse kann den Kurs nach erfolgreicher Teilnahme bezuschussen. Bitte kläre die Voraussetzungen vorab.“ Eine vollständige Erstattung oder die Erstattung des ganzen Pakets nicht zusagen.

Sicher antworten

Präventionskurs mit Wunschbonus · fünf häufige Einwände

01 „Bekomme ich Kurskarte und Eiweiß-Flatrate?“

„Es gilt der konkret angebotene Bonus. Wenn wir beide zur Auswahl anbieten, wählst du eine Variante. Ich halte deine Auswahl bei der Anmeldung fest.“

02 „Welche Kurse kann ich mit der 10er-Karte besuchen?“

„Ich zeige dir die enthaltenen Kurse, wie du reservierst und bis wann die zehn Teilnahmen genutzt werden können. So weißt du vorab, ob die Karte zu deinem Alltag passt.“

03 „Ist die Eiweiß-Flatrate wirklich unbegrenzt?“

„Der Umfang richtet sich nach unserem konkreten Angebot. Ich nenne dir die Dauer, die enthaltenen Portionen und die verfügbaren Produkte, bevor du dich entscheidest.“

04 „Ich vertrage nicht jedes Eiweißprodukt.“

„Dann prüfen wir gemeinsam die Zutaten- und Allergeninformationen der verfügbaren Produkte. Passt die Variante nicht, klären wir, ob die Kurskarte als Alternative angeboten wird.“

05 „Erstattet die Krankenkasse auch den Bonus?“

„Nein. Eine mögliche Bezuschussung betrifft nur den erfolgreich absolvierten zertifizierten Präventionskurs. Die Kurskarte oder Eiweiß-Flatrate ist unser freiwilliger kostenloser Bonus.“

WENN ETWAS OFFENBLEIBT

„Das kläre ich verbindlich für dich, bevor du dich entscheidest.“ Keine Bedingungen oder Leistungen improvisieren. Vereinbare auf Wunsch einen konkreten Zeitpunkt für die Rückmeldung.

Zur Anmeldung zurückführen: „Ist deine Frage damit beantwortet? Passt das Angebot jetzt zu deinem Ziel?“