

Setting Skript

1. Begrüßung ; Small Talk

„Hi [Name], hier ist [Dein Name] aus dem Team von Mark Lambert.

Du hast dich bei uns für ein Erstgespräch eingetragen, wegen „**Deines Themas**“. Passt es dir gerade gut? Hast du ein paar Minuten, dass wir über deinen Fall sprechen?

2. Gesprächsstruktur erklären

Alles klar. Perfekt. Ich gebe dir kurz einen Überblick darüber, was ich mit dir heute besprechen möchte. Das heute ist ein Vorgespräch. Wir brauchen heute etwa 15- 20 Minuten.

Kennst Du uns schon, oder hast Du uns zum ersten Mal gesehen??

Da wir aktuell sehr viele Anfragen haben und unsere Kapazität für Strategie-Gespräche sehr begrenzt ist, können wir leider nicht jedem eine Strategie-Session anbieten, sondern wollen uns auf diejenigen beschränken, denen wir auch wirklich weiterhelfen können.

Ich will deshalb heute mit dir herausfinden, ob wir dir bei deiner Situation weiterhelfen können oder nicht. Und wenn ja, würde ich dir ein Strategie-Gespräch bei unserem Strategen für „THEMA“ einbuchen. Der würde dann mit dir die Strategie ausarbeiten und besprechen, was die nächsten Schritte bei dir sind und ob wir dich auf diesem Weg unterstützen können. Denn meist ist das Thema nicht mit einem Tipp oder einem Gespräch gelöst, sondern bedarf häufig einer engeren Zusammenarbeit.

3. OK abholen

Passt das so für dich?

4. Fragen klären

Perfekt, dann lass mich ein paar Fragen zu deiner Situation klären.

THEMATISCHE FRAGEN EINFÜGEN:

Problemvertiefung & Dringlichkeit:

Was hast du in der Vergangenheit schon alles ausprobiert, um diese Herausforderungen zu lösen?

[Kunde antwortet – zeigt Leidensdruck & Eigeninitiative]

Und wenn du dich dazu entscheiden würdest, diese Herausforderungen jetzt nicht anzugehen – was würdest du dann bereuen?

[Erzeugt Zeitdruck – kurzfristiger Zukunftsrahmen wirkt stärker]

Was ist Dein Ziel, wie soll Dein Liebesleben in Zukunft aussehen?

Ganzheitliche Analyse:

Dann noch ein paar Fragen zu deinem Leben. Denn dein Leben beeinflusst natürlich auch dein Liebesleben und diese Situation. Und wir arbeiten mit einem ganzheitlichen Ansatz, sodass wir uns auch dein gesamtes Leben ansehen.

Wie selbstbewusst würdest du sagen, dass du gerade bist? Auf einer Skala von 1-10.

BEI EXZ: Denn bei einer Trennung ist meist die Anziehung stark in Mitleidenschaft gezogen und unser Selbstwertgefühl im Keller. Und das ist natürlich häufig ein Thema bei der Rückgewinnung.

BEI KENNENLERNEN: Denn im Kennenlernen ist Selbstbewusstsein ein sehr wichtiger Faktor. Nicht nur um Chancen wahrzunehmen und dich richtig auszudrücken, sondern auch für deine Anziehungskraft.

Wie stehst du gerade jobtechnisch dar? Wie läuft es auf der Arbeit?

[Kunde antwortet]

Und wie würdest du dich finanziell einschätzen – wie stabil bist du hier auf einer Skala von 1-10?

[Kunde antwortet]

Was bleibt bei einem normalen Monat nach Abzug von allen Kosten für dich zur freien Verfügung?

[Kunde antwortet]

Und wie viel schaffst du denn abgesehen von laufenden Verpflichtungen wirklich zu sparen?

[Kunde antwortet – Ziel: reale Liquidität klären, ohne über Preise zu sprechen]

QUALIFIKATIONS-MATRIX:

 **GRÜNES LICHT → Sofort weiter zu Abschnitt 5**

Antworten wie:

- Skala 7-10 UND mindestens 300-600€+ monatlich sparbar
- "Läuft gut" / "Bin zufrieden" / "Passt soweit"
- "Kann nicht klagen" / "Bin gut aufgestellt"

DEINE REAKTION:

"Super, das freut mich für dich. Dann hast du da schon mal eine stabile Basis."

→ Direkt weiter zu Abschnitt 5 (Voraussetzungen klären)

 **GELBES LICHT → Nachbohren erforderlich**

Antworten wie:

- Skala 5-7 UND/ODER 180-300€ monatlich sparbar
- "Geht so" / "Könnte besser sein"
- "Muss schauen" / "Ist okay"

DEINE REAKTION (Nachbohren):

"Okay, verstehe. Lass mich das nochmal konkretisieren:

Wenn jetzt etwas kommen würde, das dir wirklich wichtig ist – sagen wir mal eine Weiterbildung oder eine Anschaffung, die Sinn macht – könntest du das dann auch umsetzen? Oder ist es gerade so, dass wirklich jeder Euro schon verplant ist?"

→ **Zwei Wege:**

A) Positive Antwort ("Ja, wenn's wichtig ist schon" / "Kommt drauf an, aber grundsätzlich ja"):

"Alles klar, das ist wichtig zu wissen. Denn wenn wir wirklich an deiner Situation arbeiten und eine nachhaltige Veränderung erreichen wollen, ist das eine bewusste Entscheidung. Wärest du grundsätzlich bereit, für etwas zu investieren, das dich wirklich weiterbringt?"

Falls JA → Weiter zu Abschnitt 5

Falls NEIN oder Zögern → Siehe  **ROTES LICHT**

B) Negative Antwort ("Ne, ist gerade wirklich eng" / "Muss echt aufpassen"):

→ Siehe  ROTES LICHT

 **ROTES LICHT** → **Qualifiziert nicht**

Antworten wie:

- Skala unter 5 UND/ODER unter 150€ monatlich sparbar
- "Ist gerade wirklich eng" / "Muss jeden Euro umdrehen"
- "Habe gerade Schulden" / "Zahle noch XY ab"
- "Bin arbeitslos" / "In Kurzarbeit"
- Oder nach Nachbohren: Zögern, Ausweichen

DEINE REAKTION (Höflich aber klar):

"Okay, ich verstehe. Danke für die Ehrlichkeit.

Schau, lass mich offen mit dir sein: Eine professionelle Begleitung über mehrere Monate, um deine Situation nachhaltig zu lösen, ist nicht etwas, das man nebenbei macht – es ist eine bewusste Investition in sich selbst. Und das funktioniert nur, wenn das finanziell auch passt, ohne dass du dich damit unter Druck setzt.

Ich glaube, im Moment macht es ehrlich gesagt keinen Sinn, dass wir ein Strategiegespräch führen. Nicht weil wir dir nicht helfen wollen, sondern weil es für dich gerade nicht der richtige Zeitpunkt ist.

Was ich dir empfehlen würde: Fokussier dich erst mal darauf, deine finanzielle Situation zu stabilisieren. Wenn das läuft, kannst du dich gerne nochmal bei uns melden. Dann schauen wir, ob wir dich zu dem Zeitpunkt unterstützen können.

Macht das für dich Sinn?"

→ CALL BEENDEN (freundlich aber bestimmt)

Interne Regel: Wenn klar unter 150€ verfügbar → kein Closing-Termin.

5. Voraussetzungen klären (nur für qualifizierte Leads)

Alles klar, das passt soweit.

Dazu hätte ich jetzt noch ein paar Voraussetzungen, die ich klären muss.

Wir arbeiten ausschließlich mit Menschen zusammen, die wirklich eine nachhaltige Lösung möchten und dafür auch bereit sind, an sich zu arbeiten und in sich zu investieren.

Bei uns geht es nicht um Quick-Fixes oder Pflaster-Lösungen, die nach ein paar Wochen wieder abfallen.

Bei EXZ: Wir arbeiten daran, dass deine Beziehung danach auf einem wirklich festen Fundament steht, dass ihr beide wieder richtig glücklich miteinander seid – nicht nur 'auf dem Papier zusammen', sondern wirklich erfüllt.

Viele Leute wollen nur schnell wieder zusammenkommen, aber dann stehen sie drei Wochen später wieder vor denselben Problemen. Das ist nicht unser Ansatz. Wir gehen das Thema tiefgreifend an, damit es wirklich gelöst ist und wir begleiten Dich auf dem kompletten Weg, bei der Wiederannäherung, den Aufarbeiten der alten Beziehung und dem Aufbau der neuen Beziehung.

Bei Kennenlernen: Wir arbeiten daran, dass dein Liebesleben danach auf einem wirklich festen Fundament steht, dass du wirklich selbst entscheiden kannst, ob du gerade Single oder vergeben bist und wer die Partnerin an deiner Seite ist.

Viele Leute wollen einfach nur ein paar Tricks wie man eine Frau anspricht oder sie ins Bett bekommt, aber dann merken sie, dass sie danach auch nicht weiterkommen und vor dem nächsten Problem stehen. Das ist nicht unser Ansatz. Wir gehen das Thema tiefgreifend an, damit es wirklich gelöst ist.

Und genau deshalb muss ich ein paar Dinge vorab klären:

1. Wie wichtig ist es dir auf einer Skala von 1-10, jetzt wirklich etwas zu verändern – und zwar nachhaltig?

Falls unter 8 → Nachhaken: "Was müsste passieren, damit das für dich eine absolute Priorität wird?"

2. Wie dringlich ist Dir das, willst Du das erst in ein paar Wochen angehen oder willst Du jetzt sofort etwas ändern?

3. Bist du dazu bereit, dich auf diesem Weg wirklich professionell begleiten zu lassen und mit Experten zu arbeiten, die genau das jeden Tag machen?

6. Strategiegelgespräch aufwerten & Commitment sichern

Also von meiner Seite aus sieht das sehr gut aus. Von dem, was du gesagt hast, können wir dir definitiv weiterhelfen.

Ich denke, ein Strategiegelgespräch macht für dich absolut Sinn. Ich merke, dass du wirklich eine nachhaltige Lösung suchst und nicht einfach nur ein Pflaster auf die Wunde kleben willst – und genau mit solchen Menschen arbeiten wir.

Warum denkst Du das Dir eine 1:1 Begleitung wirklich weiterhilft?

[Kunde: Ja]

Okay. Warum denkst du das?

[Kunde erklärt – wichtig für Commitment und Eigenverantwortung]

Sehr gut, gute Einstellung.

Bevor ich dir jetzt einen Termin einbuche, muss ich dir erstmal ganz kurz den Ablauf von diesem Strategiegelgespräch erklären, damit du auch genau weißt, was dich erwartet, okay?

7. Ablauf Strategiegelgespräch erklären

Super. Wie gesagt, das Strategiegelgespräch findet mit einem unserer Strategen statt – einem Experten, der sich ausschließlich auf **Rückgewinnungen/Kennenlernen** spezialisiert hat und den ganzen Tag nichts anderes macht, als Menschen wie dir dabei zu helfen, ihre Situation nachhaltig zu lösen.

Das Gespräch wird circa 90 Minuten gehen und wird über Zoom sein.

Warum 90 Minuten und warum über Zoom?

Ganz einfach: Weil wir dich persönlich kennenlernen möchten und natürlich sollst du auch uns persönlich kennenlernen.

In diesen 90 Minuten wird der Stratege deutlich tiefer in deine Themen eintauchen, als ich das heute gemacht habe. Du wirst da für dich auch sicherlich schon die eine oder andere Erkenntnis gewinnen können.

Und wenn er dann sieht, dass du wirklich eine nachhaltige Veränderung erreichen willst – **nicht nur oberflächlich wieder zusammenkommen, sondern die Beziehung auf ein**

festes Fundament stellen – dann wird er dir unseren Ansatz in allen Facetten und Einzelheiten aufzeigen.

Denn du musst dir vorstellen: Wir haben nicht 'das eine Programm', sondern arbeiten sehr individuell. Manche Situationen brauchen intensivere Begleitung, andere weniger. Wir haben verschiedene Formate – Einzelcoachings, Gruppencoachings, WhatsApp-Betreuung etc.

Und der Stratege wird mit dir gemeinsam schauen, was für deine spezifische Situation der beste Weg ist, um wirklich nachhaltige Ergebnisse zu erreichen. Davon hängt dann auch das Investment ab.

Du bekommst da einen konkreten, maßgeschneiderten Fahrplan, wie du nicht nur **Deine Ex zurück bekommst**, sondern wie ihr beide danach wirklich glücklich miteinander seid – langfristig.

Und dann entscheidest du: Wenn du sagst, ja, das ist genau der Ansatz, den ich brauche – dann gehen wir den Weg zusammen. Wenn nicht, dann nicht. Aber beides wäre völlig in Ordnung. Nur wir treffen eine Entscheidung im Gespräch.

Passt das erst mal so weit für dich?

[Kunde: Ja]

Hast du noch irgendwelche Fragen dazu?

8. Termin buchen

Ich hätte spontan heute Abend/ morgen früh (**erstmöglichsten Termin**) frei, wie sieht es da bei Dir aus?

Perfekt. Wenn du magst, buche ich dir jetzt den Termin bei unserem Strategen ein.

Alles klar, dann noch eine Frage: „hast Du einen Laptop?“

Erklären, warum Laptop besser ist als Handy. (Nicht aus dem Auto teilnehmen.)

9. Erklären wie es weitergeht

Den Termin habe ich Dir reserviert, Du bekommst dazu gleich eine E-Mail.

Hast Du die E-Mail bekommen?

Und ich werde dir jetzt über WhatsApp gleich noch die Nummer zusenden von unseren Strategen.

Das wird der **Matthias** sein.

Ich würde dich bitten, dass du ihm jetzt gleich mal eine kurze Nachricht schreibst.

Einfach um den Termin zu bestätigen.

Bei uns gilt der Termin nämlich erst dann als bestätigt, wenn du ihm eine Nachricht geschrieben hast.

Das heißt, schreib ihm einfach ganz kurz: Hey Matthias, hier ist der **Name**. Wir haben am **Sonntag um 17 Uhr** das Gespräch zusammen.

Dann weiß Matthias auch, dass der Termin stattfindet und es hilft ihm schon mal schneller mit dir in Kontakt zu treten.

Wenn Du Fragen hast, kannst Du Matthias auch direkt schreiben.

(Hast Du die E-Mail jetzt bekommen?)

Und dann besprecht ihr alles Weitere am TAG XY

Setting Skript Alt

DISG Modell:

monatlicher Betrag:

Ziel:

Produkt:

Potential Analyse:

Selbstvertrauen:

Beruf und Lebenssinn

Finanzen

wie viel Geld/Monat

Gesundheit:

Dringlichkeit:

Situation:

TG:

1. Begrüßung & Small Talk

„Hi [Name], hier ist [Dein Name] von Verführe mit Persönlichkeit.
Kannst Du mich gut hören?“

Hallo... ich rufe an, weil Du Dich bei uns für ein Strategiegespräch eingetragen hast. Ich schaue heute mit dir ob wir dir helfen können.

2. Gesprächsstruktur erklären

Ich gebe dir kurz einen Überblick darüber, was wir machen.

Im Erstgespräch wollen wir zunächst herausfinden, wo du gerade stehst, und klären, ob wir dir bei deinem Thema weiterhelfen können.

Da wir aktuell sehr viele Anfragen haben und unsere Kapazität für Strategie-Calls begrenzt ist, können wir nicht jedem eine Strategie-Session anbieten.

Daher habe ich einige persönliche Fragen an Dich und eine Potentialanalyse, um herauszufinden, ob wir einen zweiten Termin vereinbaren können. Passt das für Dich?

3. Kennenlernen & Ist-Zustand

„Erzähl mal kurz:

- Wer bist du, was machst du beruflich?
- Wie sieht dein Alltag aktuell aus?
- Was ist dein großes Ziel in Bezug auf Dein Liebes und Beziehungsleben?“

4. Potenzialanalyse (Skala 1–10 je Bereich)

Selbstvertrauen

Beruf

Finanzen

wie viel Geld/Monat
Gesundheit:

Jeweils:

„Was fehlt dir aktuell zur 10?“

→ Bei emotionalen Themen vertiefen: „Was hält dich konkret zurück?“

Leute, die die Ex zurück wollen:

Wie lange ist die Trennung her?

Hat sie einen neuen?

Was war der Grund für die Trennung?

Bestanden jemals Gefühle?

Haben eure Lebenspläne zusammen gepasst?

Habt ihr gemeinsame Kinder?

Wohnt ihr noch zusammen?

Hat sie dich blockiert?

5. Schmerz & Konsequenz verstärken

„Wenn du so weitermachst wie bisher – wie sieht dein Leben in 2–4 Monaten aus?“

→ Verstärken, was er dadurch verliert.

→ Dann positives Zukunftsbild zeichnen: „Und wie wäre dein Leben, wenn du das alles gelöst hast?“

6. Commitment abholen

„Auf einer Skala von 1 bis 10: Wie wichtig ist es dir gerade, das wirklich zu verändern?“

→ Nur bei 9 oder 10 weitermachen.

„Bist du bereit, Zeit Energie und Geld in Dich zu investieren, wenn es sich für Dich stimmig anfühlt und Du einen großen Nutzen für Dich siehst?“

8. Termin buchen

Perfekt. Wenn du magst, buche ich dir jetzt einen Termin bei unserem Strategen ein.

Wann passt es dir denn zeitlich gut? Ich könnte dir XY anbieten.

👉 6a. Terminierung des Closing-Calls

„Top, dann ist der nächste Schritt ein ausführlicher Zoom-Call mit mir – dauert ca. 90 Minuten.“

Da steigen wir nochmal tiefer ein, schauen auf deine individuelle Situation und ich zeige dir genau, wie eine Zusammenarbeit bei Verführe mit Persönlichkeit aussehen kann – passend zu dir und deinen Zielen.

Wann passt dir das zeitlich am besten – Alternativfrage oder Calendly

[Dann direkt verbindlichen Termin setzen.]

→ 'Trag's dir direkt ein, ich schicke dir den Zoom-Link vorher per WhatsApp.'"

5. Voraussetzungen klären (nur für qualifizierte Leads)

Alles klar, das passt soweit.

Jetzt hätte ich noch ein paar Voraussetzungen, die ich klären muss.

Wir arbeiten ausschließlich mit Menschen zusammen, die wirklich eine nachhaltige Lösung möchten und dafür auch bereit sind, an sich zu arbeiten.

Bei uns geht es nicht um Quick-Fixes oder Pflaster-Lösungen, die nach ein paar Wochen wieder abfallen.

Bei EXZ: Wir arbeiten daran, dass deine Beziehung danach auf einem wirklich festen Fundament steht, dass ihr beide wieder richtig glücklich miteinander seid – nicht nur 'auf dem Papier zusammen', sondern wirklich erfüllt.

Viele Leute wollen nur schnell wieder zusammenkommen, aber dann stehen sie drei Wochen später wieder vor denselben Problemen. Das ist nicht unser Ansatz. Wir gehen das Thema tiefgreifend an, damit es wirklich gelöst ist.

Bei Kennenlernen: Wir arbeiten daran, dass dein Liebesleben danach auf einem wirklich festen Fundament steht, dass du wirklich selbst entscheiden kannst, ob du gerade Single oder vergeben bist und wer die Partnerin an deiner Seite ist.

Viele Leute wollen einfach nur ein paar Tricks wie man eine Frau anspricht oder sie ins Bett bekommt, aber dann merken sie, dass sie danach auch nicht weiterkommen und vor dem nächsten Problem stehen. Das ist nicht unser Ansatz. Wir gehen das Thema tiefgreifend an, damit es wirklich gelöst ist.

Und genau deshalb muss ich ein paar Dinge vorab klären:

1. Wie wichtig ist es dir auf einer Skala von 1-10, jetzt wirklich etwas zu verändern – und zwar nachhaltig?

Falls unter 8 → Nachhaken: "Was müsste passieren, damit das für dich eine absolute Priorität wird?"

2. Bist du aktuell bereit, dich auf diesem Weg wirklich professionell begleiten zu lassen und mit Experten zu arbeiten, die genau das jeden Tag machen?

6. Strategiegelgespräch aufwerten & Commitment sichern

Also von meiner Seite aus sieht das sehr gut aus. Von dem, was du gesagt hast, können wir dir definitiv weiterhelfen.

Ich denke, ein Strategiegelgespräch macht für dich absolut Sinn. Ich merke, dass du wirklich eine nachhaltige Lösung suchst und nicht einfach nur ein Pflaster auf die Wunde kleben willst – und genau mit solchen Menschen arbeiten wir.

Denkst du, dass das für dich grundsätzlich sinnvoll sein könnte?

[Kunde: Ja]

Okay. Warum denkst du das?

[Kunde erklärt – wichtig für Commitment und Eigenverantwortung]

Sehr gut, gute Einstellung.

Bevor ich dir jetzt einen Termin einbuche, muss ich dir erstmal ganz kurz den Ablauf von diesem Strategiegelgespräch erklären, damit du auch genau weißt, was dich erwartet, okay?

7. Ablauf Strategiegelgespräch erklären

Super. Wie gesagt, das Strategiegelgespräch findet mit einem unserer Strategen statt – einem Experten, der sich ausschließlich auf **Rückgewinnungen/Kennenlernen** spezialisiert hat und den ganzen Tag nichts anderes macht, als Menschen wie dir dabei zu helfen, ihre Situation nachhaltig zu lösen.

Das Gespräch wird circa 90 Minuten gehen und wird über Zoom sein.

Warum 90 Minuten und warum über Zoom?

Ganz einfach: Weil wir dich persönlich kennenlernen möchten und natürlich sollst du auch uns persönlich kennenlernen.

In diesen 90 Minuten wird der Stratege deutlich tiefer in deine Themen eintauchen, als ich das heute gemacht habe. Du wirst da für dich auch sicherlich schon die eine oder andere Erkenntnis gewinnen können.

Und wenn er dann sieht, dass du wirklich eine nachhaltige Veränderung erreichen willst – **nicht nur oberflächlich wieder zusammenkommen, sondern die Beziehung auf ein festes Fundament stellen** – dann wird er dir unseren Ansatz in allen Facetten und Einzelheiten aufzeigen.

Denn du musst dir vorstellen: Wir haben nicht 'das eine Programm', sondern arbeiten sehr individuell. Manche Situationen brauchen intensivere Begleitung, andere weniger. Wir haben verschiedene Formate – Einzelcoachings, Gruppencoachings, WhatsApp-Betreuung etc.

Und der Strategie wird mit dir gemeinsam schauen, was für deine spezifische Situation der beste Weg ist, um wirklich nachhaltige Ergebnisse zu erreichen. Davon hängt dann auch das Investment ab.

Du bekommst da einen konkreten, maßgeschneiderten Fahrplan, wie du nicht nur **Deine Ex zurück bekommst**, sondern wie ihr beide danach wirklich glücklich miteinander seid – langfristig.

Und dann entscheidest du: Wenn du sagst, ja, das ist genau der Ansatz, den ich brauche – dann gehen wir den Weg zusammen. Wenn nicht, dann nicht. Aber beides wäre völlig in Ordnung. (Nur wir treffen eine Entscheidung im Gespräch.)

Passt das erst mal so weit für dich?

[Kunde: Ja]

Hast du noch irgendwelche Fragen dazu?

8. Termin buchen

Perfekt. Wenn du magst, buche ich dir jetzt einen Termin bei unserem Strategen ein.

Wann passt es dir denn zeitlich gut? Ich könnte dir XY anbieten.

9. Erklären wie es weitergeht

Hey, super. Die Termine habe ich reserviert, Du bekommst dazu gleich eine E-Mail.

Und ich werde dir jetzt über WhatsApp gleich noch die Nummer zusenden von unseren Strategen.

Das wird der Matthias sein.

Ich würde dich bitten, dass du ihm jetzt gleich mal eine kurze Nachricht schreibst mit deinen aktuellen Herausforderungen.

Beziehungsweise um einfach dein Termin zu bestätigen.

Bei uns geht dir der Termin erst dann als bestätigt, wenn du ihm eine Nachricht geschrieben hast, weil das zeigt, dass du wirklich bereit bist an Dir zu arbeiten.

Das heißt, schreib ihn einfach ganz kurz.

Hey Matthias, hier ist der Name. Wir haben am **Sonntag um 17 Uhr** das Gespräch zusammen. Meine aktuellen Herausforderungen sind XY.

Das hilft dem Matthias einfach schon mal schneller mit dir in Kontakt zu treten und die wird dir auch über WhatsApp dann den Zoom-Link zuschicken. Ist das verständlich?

Er wird sich bei dir auch nochmal kurz vor dem Call melden.

Und dann besprecht ihr alles Weitere am TAG XY