



Ich will zunächst mit meinem Steuerberater darüber sprechen:

Es spricht nur für Sie, wenn Sie sich in dem Zusammenhang von Ihrem langjährigen Berater Rat holen.

Dann kann es für Sie ja nur von Vorteil sein, in diesem ganz speziellen Bereich (Kredite, Zinsen und Tilgung) der Unternehmensführung auf einen weiteren **zuverlässigen Spezialisten** mit einem Erfahrungsschatz von über 30 Jahren zurückgreifen können und gleichzeitig zu überprüfen, ob Sie nicht doch noch weitere Vorteile herausholen können.

Gerne präsentiere ich Ihnen wie es geht bei einem kostenlosen Termin.

Finanzen haben im Moment keine Priorität

Ich brauche keine Beratung / Wir haben Berater!

Uns geht's gut – brauchen wir nicht. Wir haben schon optimiert

Wenn Fragen sind, melden wir uns.

Ich glaube nicht, dass Sie uns etwas neues erzählen können.

Phase 1 - Gut das Sie es gleich sagen...
 - Das ist ein wichtiger Hinweis...
 - Das ist ein offenes Wort...
 - Eine ganz wichtige Frage in dem Zusammenhang...

Phase 2 Einmal abgesehen davon, dass Sie im Augenblick wenig Interesse haben,

Phase 3 • So sind Sie bestimmt immer, immer daran interessiert...
 • Dann kann es für Sie ja nur von Vorteil sein...
 • Sicher ist es Ihnen wichtig...
 • Bestimmt legen Sie Wert darauf...
 • Dann kommt es Ihnen bestimmt darauf an....

Phase 4 ... neue aktuelle Möglichkeiten zum Thema
 • Kosten sparen
 • Liquidität verbessern
 • Eigenkapital erhöhen
 • Rating verbessern
 • Steuern senken
 • Verkürzung von Kreditlaufzeiten

kennen zu lernen und zu prüfen

Phase 5 Denn dies ist ja immer ein zentrales Thema, nicht wahr?

Welchen Stellenwert hat bei Ihnen?

Welche Fragen sind noch offen?

Welchen kostenlosen Termin können wir ins Auge fassen?



Wir haben schlechte Erfahrungen gemacht!

Dass Sie aufgrund solcher Erfahrungen skeptisch sind ist nur allzu verständlich. Sie haben sicher recht, dass es in dieser Branche schwarze Schafe gibt, die einzig und allein daran interessiert sind, anderen das Geld aus der Tasche zu ziehen. Da gibt es gar nichts zu beschönigen, und ein gehöriges Maß an Skepsis Ihrerseits ist auch gut, denn schließlich geht es um Ihr hart verdientes Geld.

- Dann kann es für Sie ja nur von Vorteil sein,
- Sicher ist es Ihnen wichtig...
- bestimmt legen Sie Wert darauf...
- dann kommt es Ihnen bestimmt darauf an....

mit genau dieser Vorsicht unser Angebot eines Termins/ kostenlose Berechnung einmal kritisch zu prüfen. Wenn sich dann herausstellt, dass in diesem Bereich die Weichen bereits optimal gestellt sind, hat sich ein Vergleich für Sie auf jeden Fall gelohnt.

Welchen Termin können wir für ein Gespräch in´s Auge fassen?