

GRATIS-GUIDE · EINWANDBEHANDLUNG

Einwände sind kein „Nein“.

Wie du mit der NEK-Methode aus jedem Einwand Vertrauen machst — und dein Gegenüber sich am Ende selbst überzeugt.

Du musst niemanden überzeugen. Du darfst ihn führen.

Was dich in diesem Guide erwartet: die 4 Schritte der Methode plus 3 der häufigsten Einwände, Wort für Wort zum sofort Anwenden.

KURZ ZU MIR

Ich bin Andreas Schmid. 25 Jahre Live-TV,
über 7.000 Stunden, mehr als 4.000 Interviews jeden Tag vor
laufender Kamera, ohne zweiten Versuch.

Da lernst du schnell, was Menschen erreicht und was an ihnen
abprallt.

Genau das gebe ich heute weiter:
an Selbstständige, Coaches und Vertriebsteams.

Kein Marktschreier. Kein Rhetorik-Blabla.
Nur das, was im Gespräch wirklich wirkt.



Warum Einwände dein Freund sind

Viele haben Angst vor Einwänden. Ehrlich? Ich finde sie großartig.

Ein Einwand heißt: Dein Gegenüber denkt mit. Er gibt dir ein Zeichen, was ihm noch fehlt — Vertrauen oder Verständnis. Und wer denkt, ist längst dabei.

*Einwände sind keine Ablehnung. Sie sind ein Zeichen
für fehlendes Vertrauen oder fehlendes Verständnis.*

Das Prinzip hinter NEK

NEK steht für Neuro-Emotionale Kommunikation. Der Kern ist einfach: Das Gehirn reagiert zuerst emotional — dann erst logisch.

Kämpfst du mit Argumenten gegen einen Einwand, aktivierst du nur Widerstand. Zeigst du Verständnis, entsteht Sicherheit. Und genau in dem Moment, in dem sich das Gehirn sicher fühlt, öffnet sich dein Gegenüber.

Deshalb: nicht überzeugen. Nicht rechtfertigen. Sondern fragen, spiegeln, verstehen — bis dein Gegenüber sich selbst überzeugt.

EIN EHRLICHER GEDANKE

Spiegeln als Technik wirkt aufgesetzt. Spiegeln als Haltung — echtes Zuhören, echtes Interesse — wirkt natürlich und stark. Den Unterschied spürt dein Gegenüber sofort.

Die 4 Schritte der NEK-Methode

Diese vier Schritte funktionieren bei fast jedem Einwand. Immer in dieser Reihenfolge.

Spiegeln, du gibst Sicherheit.

Menschen öffnen sich, wenn sie sich verstanden fühlen. Nicht, wenn sie überzeugt werden.

Neugier wecken, du verschiebst den Fokus.

Wer argumentiert, erzeugt Widerstand. Wer eine gute Frage stellt, lässt den anderen selbst denken.

Emotionalen Kern finden, du lässt fühlen, was er wirklich will.

Menschen entscheiden emotional und begründen es rational. Ohne den Kern redest du an der Person vorbei.

Selbstüberzeugung auslösen, er entscheidet selbst.

Niemand will überredet werden. Aber jeder will selbst eine gute Entscheidung treffen.

Phase	Ziel	Beispielsatz
1. Spiegeln	Sicherheit schaffen	„Versteh ich total.“
2. Neugier wecken	Fokus verschieben	„Darf ich dich was fragen ...?“
3. Emotionaler Kern	Motivation wecken	„Was wäre anders, wenn ...?“
4. Selbstüberzeugung	Entscheidung auslösen	„Woran würdest du merken, dass ...?“

EINWAND 1 VON 3

„Das ist mir zu teuer.“

Der Preis-Einwand ist fast nie ein Geld-Thema. Er ist ein Sicherheits- oder Wert-Thema. Das Gehirn sucht keine Rabatte, es sucht eine Begründung.

1 · SPIEGELN — SICHERHEIT GEBEN

„Versteh ich total. Das ist eine bewusste Entscheidung und die willst du mit einem guten Gefühl treffen.“

Du signalisierst: Der Einwand ist normal, keine Bedrohung. Der Druck ist raus.

2 · NEUGIER WECKEN — FOKUS VERSCHIEBEN

„Darf ich kurz fragen, ist es wirklich der Preis? Oder siehst du den Wert noch nicht ganz?“

Die Frage verschiebt den Fokus von „zu teuer“ hin zu „was ist es mir wert“.

3 · EMOTIONALER KERN — FÜHLEN LASSEN

„Stell dir vor, du hättest genau das Ergebnis, das du dir wünschst. Was würde sich für dich verändern?“

Jetzt entsteht ein Bild. Das Gehirn sieht wieder Belohnung statt Kosten.

4 · SELBSTÜBERZEUGUNG — ER ENTSCHIEDET

„Du hast vorhin gesagt, dir ist XY wichtig. Wenn du es wirklich erreichst wie fühlt sich das an?“

Dein Gegenüber beantwortet seinen Einwand selbst. Emotional.

Siehst du? Du hast nichts verkauft. Dein Gegenüber überzeugt sich selbst.

EINWAND 2 VON 3

„Ich muss es mir noch überlegen.“

Das ist kein „Nein“. Das ist ein Schutzreflex. Übersetzt heißt es: „Ich brauche mehr Sicherheit.“

1 · SPIEGELN — SICHERHEIT GEBEN

„Kann ich total verstehen. So eine Entscheidung trifft man gern mit einem guten Gefühl.“

Signal: Ich bin auf deiner Seite. Kein drängen.

2 · NEUGIER WECKEN — FOKUS VERSCHIEBEN

„Was genau möchtest du dir noch überlegen? Ob es das Richtige ist, oder ob der Zeitpunkt passt?“

Aus dem vagen „überlegen“ wird ein konkretes Thema, an dem ihr arbeiten könnt.

3 · EMOTIONALER KERN — FÜHLEN LASSEN

„Wenn du sagst, du willst sicher sein! Woran würdest du merken, dass es die richtige Entscheidung ist?“

Er formuliert selbst seine Kriterien. Das schafft Klarheit statt Aufschub.

4 · SELBSTÜBERZEUGUNG — ER ENTSCHIEDET

„Stell dir vor, du legst los und siehst schwarz auf weiß das erste Ergebnis. Wie wäre das für dich?“

Du führst das Gehirn von der Angst vor der Entscheidung zur Freude auf das Ergebnis.

Kein Druck. Nur Klarheit. Eine Entscheidung, die er selbst trifft.

EINWAND 3 VON 3

„Ich hab keine Zeit.“

Oft fehlt nicht die Zeit, sondern die Energie oder die Klarheit. Finde heraus, was wirklich gemeint ist.

1 · SPIEGELN — SICHERHEIT GEBEN

„Versteh ich. Das hör ich oft, gerade von Menschen, die ohnehin schon viel tragen.“

Entspannung. Kein Widerstand, kein Push.

2 · NEUGIER WECKEN — FOKUS VERSCHIEBEN

„Darf ich kurz fragen: Ist es wirklich die Zeit, die fehlt oder eher die Energie und der Kopf der nicht frei ist?“

Das Gehirn stoppt und denkt nach. Du bist im Gespräch, nicht im Einwand.

3 · EMOTIONALER KERN — FÜHLEN LASSEN

„Stell dir vor, es bleibt die nächsten ein, zwei Jahre genau so. Gleicher Alltag, gleiche Müdigkeit. Wie fühlt sich das an?“

Ruhiger Zukunftsschmerz. Klar, nicht dramatisch.

4 · SELBSTÜBERZEUGUNG — ER ENTSCHEIDET

„Wenn es einen Weg gäbe, der dir mehr Energie und Freiheit bringt ohne deinen Alltag zu sprengen wärest du bereit, ihn dir in Ruhe anzuschauen?“

Er entscheidet. Du führst — aber du ziehst nicht.

Du führst, statt zu drängen. Und genau das baut Vertrauen auf.

UND JETZT?

Das waren 3 von 10 der wichtigsten Einwände!

In der Einwand-Masterclass zeige ich dir noch weitere wichtige Einwände live vorgemacht. Mit Stimme, Pausen und Tonalität. Damit du in jedem Gespräch souverän bleibst und führst, statt zu kämpfen.

IN DER MASTERCLASS BEKOMMST DU

Alle häufigen Einwände Wort für Wort · die Tonalität, die Vertrauen schafft · und die Reihenfolge, mit der sich dein Gegenüber selbst überzeugt.

Hole dir die **Einwand-Masterclass**

Hier Klicken

Sofort ansehen · nur 29 €

Menschen kaufen kein Argument.

Sie kaufen ein gutes Gefühl bei ihrer eigenen Entscheidung.