

An Türen klopfen. Abgewiesen werden. Trotzdem weitermachen.

Door-to-Door ist das härteste Geschäft der Welt - und die ehrlichste Schule des Verkaufens.

Daniel Lahmer hat in über zehn Jahren Außendienst unzählige Neins kassiert – und trotzdem Rekorde gebrochen. Ohne Tricks, ohne Manipulation, dafür mit Klarheit, Ausdauer und Respekt.



Dieses Buch ist kein Theorie-Geschwätz, sondern ein Praxisleitfaden voller echter Geschichten und Strategien, die dich stärker machen – im Vertrieb und im Leben.

Für alle, die im Außendienst nicht nur überleben, sondern gewinnen wollen.

Mehr Infos & Bonusmaterial: www.d2d-erfolg.de

Vertreterbesuch unerwünscht



Daniel Lahmer

d2d-
erfolg.de



**Vertreterbesuch
unerwünscht**

DOOR-TO-DOOR IM AUSSENDIENST MEISTERN

Praxisleitfaden für
Kaltakquise,
Einwandbehandlung
& Abschluss

Daniel Lahmer



LESEPROBE

Vertreterbesuch unerwünscht Door-to-Door im Außendienst meistern von Daniel Lahmer

In dieser Leseprobe erwartet dich:

- Eine authentische Story aus 10+ Jahren D2D
- Ein Einblick in die Praxis-Techniken
- Konkrete Tipps, die sofort wirken

Viel Spaß beim Lesen!

Der Rekord – Zwischen Glanz und Realität

Nach einigen Jahren im Vertrieb hatte sich eine gewisse Müdigkeit eingeschlichen. Mein Ziel war immer, viel Geld zu verdienen – und nach dem Monat mit 160 Aufträgen (rund 14.000 Euro brutto) hatte ich es auch erreicht. Doch danach fiel die Motivation ab.

Ich hatte mehrere Rekorde aufgestellt, Preise abgeräumt – aber der Antrieb war nicht mehr derselbe. Warum? Nun, ich erfuhr, dass Ex-Kollegen mit weitaus weniger Verträgen regelmäßig ihre 15.000 Euro machten. Und im Vertrieb gilt oft: **Schein ist mehr als Sein**. Trotzdem, diese Zahl stand im Raum – und plötzlich fühlte ich mich trotz meiner Erfolge unzufrieden.

Die Monate vergingen. Mit meinem damaligen Projektleiter lief vieles nicht so, wie es sollte. Die Stimmung im Team war am Boden. Doch dann betrat ein neuer Charakter die Bühne. Dominant, rhetorisch stark, schlagfertig und smart. Er brachte viel Erfahrung mit – und eine Art, die man schwer ignorieren konnte.

Mir war sofort klar: Er würde das sinkende Schiff übernehmen und uns wieder auf Kurs bringen. Ich sog alles auf, was er sagte, schrieb mit, stellte Fragen, suchte den direkten Austausch. Ob es mein Ehrgeiz war, meine Fähigkeiten – oder schlicht die Tatsache, dass kaum noch Mitarbeiter da waren: Am Ende war ich seine rechte Hand.

Und in diesem Monat gelang mir das scheinbar Unmögliche. Ich war so motiviert, dass ich durch das Gebiet rannte wie ein Verrückter. Vielleicht wollte ich es meinem zukünftigen Mentor beweisen. Vielleicht auch einfach mir selbst.

Ich war der Erste im Büro, der Erste im Gebiet – und der Letzte, der ging. Teilweise arbeitete ich bis 23 Uhr. Ja, das klingt verrückt – aber ich hatte tatsächlich Kundengespräche, die nach 22 Uhr noch eine Stunde dauerten.

Am Ende des Monats hatte ich es geschafft: **über 250 Neukundenaufträge – kalt an der Tür.**

Natürlich muss man ehrlich bleiben: Nicht alle gingen durch. Am Ende waren es 194 Aufträge in Belieferung. Rund 30 % davon waren Doubles (Strom + Gas, teilweise mehrere Zähler).

Ich will meine Leistung nicht kleinreden, aber eins ist wichtig:
Zahlen sind im Vertrieb nicht gleich Zahlen.

- Ein Auftrag ist nicht automatisch ein bezahlter Auftrag.
- 300 Bestandskunden im Cross-Sell sind nicht dasselbe wie 300 Neukunden, kalt an der Tür.
- „Geschrieben“ bedeutet nicht automatisch „stornofrei“.

In einer Branche, in der gern mit dicken Zahlen geprotzt wird, wollte ich endlich mal die echten Karten auf den Tisch legen.

❖ **Praxis-Tipp: – Zahlen richtig einordnen**

Vergleiche dich nicht blind mit den Zahlen anderer. Hinter jeder Statistik steckt eine andere Realität. Achte auf **Qualität vor Quantität** – und sei ehrlich mit dir selbst, was deine Abschlüsse wirklich wert sind.

❖ **Praxis-Tipp: – Motivation neu entfachen**

Es gibt Phasen im Vertrieb, da brennst du – und Phasen, da läuft alles auf Sparflamme. Beides ist normal. Doch wenn du wieder spürst, dass das Feuer in dir lodert, kannst du Leistungen bringen, die vorher unmöglich schienen. Sorge dafür, dass du dir regelmäßig neue Impulse holst – sei es durch einen Mentor, ein Vorbild oder ein klares Ziel. Denn mit echter Begeisterung im Tank wird selbst ein 16-Stunden-Tag plötzlich machbar.



„So verrückt, anstrengend und unberechenbar dieses Leben an der Tür auch war – jede Begegnung, jeder Rückschlag und jeder Erfolg hat mich geprägt. Und am Ende war es immer mehr als nur ein Job: Es war eine Schule fürs Leben.“

Das war nur der Anfang.

Im kompletten Buch erwarten dich:

- ✓ 50+ praxiserprobte Verkaufstechniken
- ✓ Authentische Storys aus 10 Jahren D2D
- ✓ Von der KKRH-Methode bis zur Anti-Storno-Schleife
- ✓ Strategien für mehr Abschlüsse & weniger Stornos
- ✓ Einwandbehandlung, die wirklich funktioniert

Als Vorgeschmack:

**Ein Auszug aus
Kapitel 9 – Der perfekte Pitch**

KAPITEL 9

DER PERFEKTE PITCH

Im Door-to-Door-Vertrieb ist der Pitch dein Türöffner. Alles, was du vorher über Körpersprache, Stimme und Psychologie gelernt hast, läuft in diesem Moment zusammen. Denn in den ersten 2–10 Sekunden entscheidet sich, ob der Kunde mit dir spricht – oder ob er die Tür wieder schließt.

Viele Neueinsteiger machen hier den größten Fehler: Sie reden zu lange, zu kompliziert oder zu unsicher. Ein Pitch ist kein Vortrag, sondern ein **kurzer, klarer Impuls**. Dein Ziel ist nicht, alles zu erklären, sondern den Kunden dazu zu bringen, mit dir in den Dialog zu gehen.

Die drei Elemente eines guten Pitches

Ein starker Pitch beantwortet drei Fragen – und zwar schnell:

- **Wer bist du?**
Stell dich freundlich und selbstbewusst vor. Kein Gestammel, kein Geheimnis.
- **Warum bist du hier?**
Der Kunde muss sofort verstehen, dass du einen nachvollziehbaren Grund hast, an seiner Tür zu stehen.
- **Was willst du von ihm?**
Ein klarer, kleiner nächster Schritt. Kein Druck, sondern ein Vorschlag.

Ein Beispiel aus der Praxis

„Guten Tag, Herr Müller. Schön, dass ich Sie antreffe. Ich bin von (Firma), wir prüfen gerade in Ihrer Nachbarschaft die Strom- und Gaspreise wegen der gestiegenen Kosten. Alles, was ich dafür brauche, ist einmal Ihre letzte Rechnung – dann kann ich Ihnen sagen, ob Sie aktuell zu viel zahlen.“

Warum funktioniert dieser Pitch?

- **Freundliche Begrüßung:** Der Kunde fühlt sich respektiert.
- **Problemansprache:** Höhere Kosten betreffen fast jeden.
- **Handlungsaufforderung:** Eine kleine Bitte (Rechnung zeigen) statt gleich ein großer Schritt.

Varianten je nach Situation

Kein Pitch funktioniert immer und überall. Du brauchst Varianten:

- **Preisfokus:** „Viele Ihrer Nachbarn zahlen gerade 20–30 % mehr als nötig. Darf ich kurz Ihre Rechnung sehen, dann kann ich prüfen, ob Sie auch betroffen sind?“
- **Nachbarschaftsfokus:** „Wir sind aktuell nur in dieser Straße unterwegs – es dauert keine zwei Minuten, ich brauche nur einmal Ihre Rechnung.“
- **Locker/Humor:** „Keine Sorge, ich verkaufe heute weder Staubsauger noch Zeitschriften. Es geht nur um Ihre Stromkosten.“

► Wichtig: Teste verschiedene Einstiege. Schreib sie dir auf, sprich sie laut, und beobachte die Reaktion.

Tonlage und Körpersprache im Pitch

Der Pitch lebt nicht vom Text, sondern von der Art, wie du ihn überbringst:

- **Selbstbewusst:** Keine Zitterstimme, keine Nervosität.
- **Locker:** Wenn du zu ernst wirkst, blockt der Kunde.
- **Klar:** Sprich langsam genug, dass der Kunde dich versteht.

Ein Pitch kann perfekt formuliert sein – wenn du unsicher klingst, hört keiner zu.

**Hat dir die Leseprobe gefallen?
Dann warte nicht länger!**

JETZT DAS KOMPLETTE BUCH LESEN

"Vertreterbesuch unerwünscht" Door-to-Door im Außendienst meistern

Im kompletten Buch:

- ✓ 250+ Seiten praxiserprobtes D2D-Wissen
- ✓ Authentische Storys aus 10 Jahren Außendienst
- ✓ 50+ Verkaufstechniken, die sofort wirken
- ✓ Von KKRH-Methode bis Anti-Storno-Schleife
- ✓ Ohne Tricks – mit Strategien, die funktionieren

Verfügbar als:

 **Taschenbuch (14,99 EUR)**

 **E-Book (8,99 EUR)**

 **Hörbuch (ab Dezember)**

Jetzt bei Amazon bestellen:



**Mehr Infos & Bonusmaterial:
www.d2d-erfolg.de**