

Sequenz I.

- Willkommen
- Disclaimer
- Das große Versprechen I → Die unwiderstehliche Einleitung
- Das große Versprechen II → Warum dieses Webinar-Ereignis/Event so wichtig ist?
- Kleben-Bleiben-Strategie → "Schenk mir Aufmerksamkeit!"
- Drama Baby!** → Alle 8 Min. einen dramaturgischen Wechsel inszenieren!
- Storytelling „Ich bin wie Du!“
- Beweise
- Drama Baby!** → Alle 8 Min. einen dramaturgischen Wechsel inszenieren!

Sequenz II.

- Kontext
- "Zeig oder Stirb!," Modul 1, 2, 3 usw. → Die Struktur – Wie Du Deine Kerninhalte präsentierst
- "Zeig oder Stirb!," → Die Inhalte präsentieren!
- "Zeig oder Stirb!," → Beweise
- "Zeig oder Stirb!," → Zusammenfassen
- Drama Baby!** → Alle 8 Min. einen dramaturgischen Wechsel inszenieren!

Sequenz III.

- Der Übergang zum Verkauf → "Wenn alles gesagt ist!"
- Start Verkauf → "Wenn alles gesagt ist!"
- Beweise
- Verkaufssequenz → "Besser als Großartig!"
- Beweise
- Mache eine 90 Sekunden Zusammenfassung → "Besser als Großartig!"
- Der Verkaufsabschluß → **Aktivierung: Call-To-Action!**
- Fragen und Antworten → Q & A Abschluß