

GRATIS INSIDER-GUIDE

In 7 Tagen vom Quereinsteiger zum *Top-Fundraiser.*

Der ehrliche Schritt-für-Schritt-Leitfaden, mit dem unsere besten Promoter:innen gestartet sind. Ohne Lebenslauf, ohne Vorerfahrung – nur mit dem richtigen Plan.

DEIN ANSPRECHPARTNER

Erdoğan Pamukcuoğlu

WhatsApp & Anruf: 0151 2262 7777

A.M.Ö. GmbH
Fundraising für den ASB

Ehrlich gesagt: Die meisten unterschätzen diesen Job.

Von Tür zu Tür gehen, fremde Menschen ansprechen, für eine gute Sache begeistern – das klingt für viele erstmal nach der schwersten Aufgabe der Welt. Ist es aber nicht. Es ist erlernbar. Und zwar schneller, als du denkst.

Wir haben über **23 Jahre Erfahrung** und mehr als **120.000 gewonnene Fördermitglieder** für den Arbeiter-Samariter-Bund. In dieser Zeit haben wir genau gesehen, was die Menschen unterscheidet, die nach wenigen Wochen ein Team leiten – von denen, die nach drei Tagen aufgeben.

Der Unterschied ist **nicht** Talent. Es ist ein klarer Plan für die ersten 7 Tage. Genau den bekommst du jetzt.

Was dich in diesem Guide erwartet

- ✓ **Tag 1–2:** Das richtige Mindset & die Wahrheit über den Job
- ✓ **Tag 3–4:** Der perfekte Gesprächseinstieg an der Haustür
- ✓ **Tag 5:** Die 5 häufigsten Einwände – souverän behandelt
- ✓ **Tag 6:** Wie du sauber zum „Ja“ führst (ohne Druck)
- ✓ **Tag 7:** Deine Routine & was du realistisch verdienst

„Ich war vorher Verkäuferin in einer Bäckerei. Nach sechs Monaten habe ich mein eigenes Team in Hamburg geleitet. Hier zählt, was du draufhast – nicht dein Lebenslauf.“

– Jana, 24 · Teamleitung Hamburg



TAG 1 & 2

Mindset: Du verkaufst nichts. Du ermöglichst Hilfe.

Der wichtigste Schritt passiert im Kopf. Wer denkt „ich muss Leuten etwas aufschwätzen“, verliert. Wer versteht, **wofür** er unterwegs ist, gewinnt – weil er ehrlich überzeugt ist.

Die drei Wahrheiten, die alles verändern

1. Du bringst etwas Gutes. Jedes Fördermitglied finanziert Rettungsdienst, Hausnotruf für Senioren, Erste-Hilfe-Kurse und Jugendarbeit. Du bittest nicht um einen Gefallen – du gibst Menschen die Chance, konkret zu helfen.

2. Ein „Nein“ ist kein Angriff. Es ist Statistik. Die meisten sagen Nein – und das ist völlig okay. Jedes Nein bringt dich näher zum nächsten Ja. Profis feiern ihre Quote, nicht das einzelne Gespräch.

3. Du wirst nicht allein gelassen. In den ersten 4 Wochen bekommst du eine bezahlte Grundausbildung in Hamburg/Ahrensburg. Ein Coach läuft mit. Du lernst durch Tun – mit Sicherheitsnetz.

Deine Übung für Tag 1 & 2

- Schreib in einem Satz auf, **warum** du diesen Job machst (Geld, Freiheit, Sinn – alles ist erlaubt).
- Lerne **drei Fakten über den ASB** auswendig (siehe letzte Seite). Fakten geben Sicherheit.
- Sag den Satz „Ein Nein bringt mich zum nächsten Ja“ – bis du ihn wirklich glaubst.

„Die ersten vier Wochen Ausbildung in Ahrensburg waren Gold wert. Ich kam ohne jede Erfahrung und stand danach sicher im Gespräch.“

– Marvin, 22 · Senior Promoter, Berlin

Der perfekte Einstieg an der Haustür.

Die ersten 10 Sekunden entscheiden. Nicht über den Abschluss – aber darüber, ob dir jemand überhaupt zuhört. Hier ist der Aufbau, der funktioniert.

1 Freundlich & offen grüßen

Lächeln, Blickkontakt, einen Schritt Abstand. *„Hallo, schönen guten Tag!“*

2 Sofort sagen, wer du bist

Keine Rätsel. *„Mein Name ist ... – ich bin heute hier für den Arbeiter-Samariter-Bund.“*

3 Den Grund in einem Satz

„Wir sorgen dafür, dass der Rettungsdienst und der Hausnotruf für Senioren hier in der Region weiter da sind.“

4 Eine offene Frage stellen

Bring die Person ins Gespräch. *„Sagt Ihnen der ASB etwas?“*

Die 3 goldenen Regeln

- ✓ **Echtheit schlägt Skript.** Nutze den Aufbau, aber sprich wie du selbst sprichst.
- ✓ **Tempo raus.** Wer hektisch wirkt, wirkt unsicher. Ruhe schafft Vertrauen.
- ✓ **Zuhören ist die Superkraft.** Wer fragt und zuhört, gewinnt – nicht wer am meisten redet.

Deine Übung

- Sprich den 4-Schritte-Einstieg **10x laut** – am besten vor dem Spiegel oder einem Kollegen.
- Formuliere den „Grund in einem Satz“ in **deinen eigenen Worten**.

5

TAG 5

Die 5 häufigsten Einwände – souverän behandelt.

Einwände sind kein Nein. Oft sind sie nur eine Frage in Verkleidung. So bleibst du ruhig und ehrlich – ohne zu drängeln.

„Ich habe gerade keine Zeit.“

Verständnis zeigen, kurz machen: „Total verständlich – ich halte Sie auch nur 60 Sekunden auf. In Kürze: ...“

„Ich spende doch schon woanders.“

Wertschätzen, abgrenzen: „Stark, dass Sie sich schon engagieren! Der ASB ist regional aktiv – Rettungsdienst und Hausnotruf direkt hier vor Ort.“

„Ich muss erst mit meinem Partner sprechen.“

Ernst nehmen, erleichtern: „Sehr vernünftig. Viele entscheiden gemeinsam – deshalb ist es jederzeit flexibel kündbar und Sie bestimmen den Betrag selbst.“

„Was passiert mit meinem Geld?“

Fakten geben: „Ihr Beitrag finanziert konkrete Projekte: Rettungsdienst, Erste-Hilfe-Kurse, Hausnotruf und Jugendarbeit. Und er ist steuerlich absetzbar.“

„Nein, kein Interesse.“

Freundlich loslassen: „Kein Problem, danke für Ihre Zeit – einen schönen Tag noch!“ **Profis bleiben höflich** – der nächste Eindruck zählt für alle nach dir.

6

TAG 6

Sauber zum „Ja“ führen – ohne Druck.

Der Abschluss ist kein Trick. Es ist der natürliche nächste Schritt, wenn jemand überzeugt ist. Deine Aufgabe: es einfach machen.

MACH ES LEICHT

Frag aktiv und konkret: *„Wollen wir Sie als Fördermitglied dazunehmen?“* Keine komplizierten Optionen – ein klarer, freundlicher Vorschlag.

BETRAG SELBST BESTIMMEN

Nimm den Druck raus: *„Sie bestimmen selbst, womit Sie sich wohlfühlen – jeder Beitrag hilft.“*

SICHERHEIT GEBEN

Erwähne offen: jederzeit kündbar, steuerlich absetzbar, alles transparent. Sicherheit senkt die letzte Hürde.

RUHIG BLEIBEN

Nach der Frage: **schweigen**. Gib der Person Zeit zu antworten. Wer jetzt weiterredet, redet sich um den Abschluss.

„Mit 52 als Quereinsteiger – hier waren alle vom ersten Tag auf Augenhöhe. Heute coache ich selbst die Neuen und liebe meinen Job.“

– Thomas, 54 · Coach & Promoter, München



TAG 7

Deine Routine & was du wirklich verdienst.

Erfolg im Fundraising ist kein Zufall – es ist Wiederholung. Wer dranbleibt, wird automatisch besser und verdient mehr.

Die einfache Tagesroutine der Profis

- **Vorbereiten:** 3 ASB-Fakten + dein „Warum“ kurz durchgehen.
- **Dranbleiben:** Nach jedem Nein direkt zur nächsten Tür – kein Grübeln.
- **Auswerten:** Abends 2 Minuten: Was lief gut? Was probiere ich morgen?
- **Feiern:** Jeden Erfolg bewusst wahrnehmen – Motivation ist Treibstoff.

Verdienst-Realität (ehrlich)

Du bekommst ein **fares Fixum** plus **ungedeckelte Prämien** pro gewonnenem Fördermitglied. Das heißt: dein Einsatz zahlt sich direkt aus.

2.800 €+

realistischer Einstieg / Monat

3.800 €

Ø im ersten Monat (Fixum + Prämien)

Top-Performer:innen liegen deutlich höher – und wer Verantwortung übernimmt, steigt schnell zur Teamleitung auf.

A.M.Ö. Karrierepfad: Promoter → Senior → Teamleitung → Standortleitung

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Du hast den Plan. Jetzt fehlt nur noch *dein Start.*

Theorie ist gut – aber gelernt wird im Tun. Bei uns startest du mit bezahlter Ausbildung, einem Coach an deiner Seite und einem Team, das zusammenhält. Kein Lebenslauf nötig. Quereinsteiger:innen herzlich willkommen.

SO BEWIRBST DU DICH - IN 60 SEKUNDEN



Per WhatsApp

Schreib „Bewerbung“ an

0151 2262 7777



Online

Schnellbewerbung auf

amoegmbh.de

3 FAKTEN ÜBER DEN ASB (AUSWENDIG LERNEN!)

Gegründet **1888** · eine der ältesten Hilfsorganisationen Deutschlands ·
parteilos & konfessionell unabhängig · aktiv in Rettungsdienst, Hausnotruf,
Erste Hilfe & Jugendarbeit.

© 2026 A.M.Ö. GmbH

Viel Erfolg! 🍀