



Einladung zu einem individuellen Online-Meeting (45 Minuten):

Gratis buchen auf www.terminland.de/eckart.krueger oder E-Mail an krueger@akquise-experten.de

Überprüfen Sie Ihr Leadmanagement, finden Sie Fehler und entdecken Sie Entwicklungs- und Umsatzpotenziale

Mehr Termine, Umsatz und Gewinn aus Leads

Wann wurde Ihr Leadmanagement – die Art und Weise, wie Sie mit Leads umgehen – das letzte Mal überprüft und optimiert? Von diesem Experten-Knowhow profitiert Ihr gesamtes Team:

Präsentation bündelt Erfahrung aus 25 Jahren

Der Referent ist hauptberuflich **seit mehr als 25 Jahren** als zertifizierter Vertriebsberater, Trainer und Coach tätig und hilft seit 2011 Unternehmen aus verschiedenen Branchen, aus digitalen Leads mehr Abschlüsse, Umsatz und Gewinn zu machen. Das Thema wurde in verschiedenen Branchen - und **über alle Kommunikationskanäle hinweg** - mit verschiedenen Profis immer weiter optimiert. Daraus hat sich die **35-minütige Präsentation „Der rote Faden zu mehr Terminen, Umsatz und Gewinn aus Leads“** entwickelt. Sie zeigt, wie erfolgreiche Unternehmen – einige schon seit den 2000-er Jahre – aus ihren Leads ein Maximum an Abschlüssen und Umsatz herausholen.

Fehler erkennen und vermeiden

Besonders erfolgskritisch sind die typischen Fehlerquellen. Wer diese im „Trial-and-Error“-Verfahren selbst entdecken und lösen will, verliert Zeit und Abschlüsse. Intelligenter ist es, von erfolgreichen Unternehmen zu lernen. In der Präsentation erfahren Sie, wie **Profis Fehler vermeiden** und ihre **Leads optimal bearbeiten** für mehr Umsatz, Ertrag und Kostensenkung.

45 Minuten Online-Meeting: Exklusives Vertriebs-Knowhow

Möchten Sie 45 Minuten kostenfreie Weiterbildung mit exklusivem Spezialwissen? Der Referent zeigt Ihnen, wie sich einzelne Schritte und das Drehen an bestimmten Stellschrauben direkt auf Ihre Vertriebszahlen auswirken. Sie erfahren:

- **Wie Sie Fehler vermeiden** und das Maximum aus Ihren Leads herausholen.
- **Wo andere Schwächen zeigen** und wie Sie sich einen Vorsprung erarbeiten können.
- **Benchmarks:** Was marktführende Unternehmen mit den Leads machen. Sie erkennen, wo Ihre Stärken und Schwächen im Vergleich liegen – und wo Sie handeln sollten.

Erfolgreiches Leadmanagement ist in allen Branchen ähnlich

Wir haben in verschiedenen Branchen gearbeitet, etwa im Leadmanagement für Baufinanzierung, Immobilienverkauf oder für beratungsintensive Versicherungen der Allianz oder Alte Leipziger Versicherung. Alle Leadmanagement-Prozesse ähneln sich stark.

Warum das Thema wichtig ist

- **Die Leadkosten sind hoch.** Eine zu geringe Abschlussquote steigert die Projektkosten und bringt sie in die roten Zahlen.
- **Die Konkurrenz schläft nicht.** Wer in der Kommunikation und im Verkauf Fehler macht, verliert mögliche Kunden, weil Wettbewerber schneller oder besser reagieren.
- **Interessenten fragen oft bei mehreren Anbietern an.** Wer professionell auftritt, gewinnt Vertrauen, Termine und Abschlüsse.
- **Fehler kosten Kunden** – selbst wenn Ihr Angebot besser ist.
- **Ein systematischer roter Faden** für alle 4 Phasen bringt Sicherheit (alle wissen, was zu tun ist) und bessere Ergebnisse: Abschlussquoten und Umsätze können oft verdoppelt werden, Umsatz und Gewinn steigen
- **Auch die Motivation gewinnt:** Erfolge motivieren, vieles wird einfacher und leichter.

Sie erkennen, wo Sie ansetzen müssen, um bessere Ergebnisse zu erzielen – und wo Sie sich einen Wettbewerbsvorsprung verschaffen können. Und wie Sie in über verschiedene Kommunikationskanäle hinweg eine erfolgreiche Strategie entwickeln.

Terminbuchung

Das Online-Meeting können Sie gratis buchen auf www.terminland.de/eckart.krueger oder Sie senden eine E-Mail an krueger@akquise-experten.de



www.akquise-experten.de