



Vom zertifizierten Vertriebsexperten, der seit 2011 auf „Mehr Erfolg mit Leads“ spezialisiert ist

Diese Fehler machen Ihre Leads wertlos – und wie Sie das vermeiden können

Welche Fehler kosten die meisten Abschlüsse? In diesem PDF finden Sie die gravierendsten Schwachstellen, die wir seit 2011 immer wieder erlebt haben – und wie Sie diese beheben können. Die Zahl der Leads ist teilweise gesunken. Vertriebsteams erzielen weniger Abschlüsse – trotz hoher Leadqualität. Der Grund? Nicht die Leads, sondern die Bearbeitung durch die Mitarbeitenden und Führungskräfte und ist die Ursache.

Ihre geldwerten Vorteile mit dem roten Faden: Fehlerbehebung in den Vertriebsteams, ein höherer Wert der Leads, mehr Umsatz pro Kunde und ein messbarer Wettbewerbsvorteil. Weniger Reklamationen plus Provision pro vermitteltem Ausbildungsteilnehmer sind ein sofortiger ROI für Sie.

1. Zu späte oder unprofessionelle Erstkontakte

Reagieren die verantwortlichen Verkaufsberater oder die Vertriebs-Assistenz zu spät oder unprofessionell, brechen die Termin- und Abschlussquoten ein. Oft schieben sie die Schuld auf die Leads. Doch „heiße“ Leads verlieren binnen Stunden ihr Interesse (wissenschaftlich erforschte Vergessenskurve) – und der Wettbewerb ist dann schneller.

Unsicherheit, falsche Tonalität oder ein schlechter Leitfaden verhindern sehr guten Vertrauensaufbau. Der erste Eindruck entscheidet, ob Kundin oder Kunde überhaupt in den Verkaufsprozess einsteigen. Stimme, Haltung und Sprache üben starke Wirkung aus.

Lösung: Wir vermitteln Expertenwissen aus jahrelanger Praxis und trainieren Berater und Mitarbeitende, Leads professionell zu bearbeiten. Zeitnah mit klaren Gesprächsstruktur, der „Klingenden Visitenkarte“ und dem 3-stufigen Vertrauensaufbau kann die Terminquote auf über 80 % steigen. Höhere Zufriedenheit und ein höherer Leadwert sind die Folge.

2. Schwache Erstgespräche und Bedarfsanalyse

Viele Verkaufsberater stellen zu wenige oder die falschen Fragen. Statt Bedürfnisse zu ermitteln, reden sie mehr über Produkte und das Angebot, argumentieren zu rational und übersehen Emotionen und Entscheidungstypen. Oft fehlt die Nutzenargumentation aus Kundensicht.

3. Keine passende emotionale Ansprache

Zu viele Produkteigenschaften und Z.D.F. (Zahlen, Daten, Fakten) schrecken ab, selbst wenn des Lead qualifiziert ist. Kunden, die sich emotional nicht abgeholt fühlen, wandern zur Konkurrenz ab.

Lösung: Unsere Ausbildung mit dem roten Faden zeigt, wie die Teilnehmer/innen Kundentypen erkennen und emotional mit Nutzenargumenten überzeugen. So erzielen die Verantwortlichen und ihre Mitarbeitenden mehr Termine und Abschlüsse.

4. Schwache Angebotsgestaltung

Viele Angebote sind nicht optimal durchdacht und ausgeführt und führen dazu, dass Kunden abspringen. Fehler können sein: eine klare Nutzenargumentation fehlt, zu viele technische Details oder Zahlen, zu wenig greifbarer Mehrwert. Der Kunde erkennt keinen Handlungsimpuls – und entscheidet sich gegen den Abschluss.

Lösung: Wir schulen in der Ausbildung verkaufpsychologisch wirkungsvolle Angebotsgestaltung. Sie lernen, rationale, funktionale und emotionale Bedürfnisse zu erkennen und gezielt anzusprechen. So wird jedes Angebot rundum überzeugend.

5. Fehlerhaftes Nachfassen

Viele Verkäufer lassen Angebote liegen oder fassen zu spät nach. Ohne System und einen guten Leitfaden bleibt ein Teil der Angebote ohne Abschluss und die Leads ungenutzt. Unsicherheit und fehlende Struktur der Verkaufsberater führt zu ausbleibenden Abschlüssen.

Lösung: Der rote Faden bietet ein bewährtes Follow-up-System. Kein Lead bleibt liegen – Käufer holen bis zu doppelt so viele Abschlüsse aus denselben Leads.

6. Fehlende einheitliche Prozesse

Viele Teams arbeiten zu wenig strukturiert. Nicht in allen Schritten, aber oft ohne durchgehende Standards und einen konsequenten roten Faden. Ohne Expertise ist es oft unmöglich zu erkennen, warum Leads erfolgreich oder erfolglos sind. Das führt zu Fehleinschätzungen über Qualität und Wert der Leads. **Lösung:** optimieren Sie Ihre Vertriebsprozesse mit dem roten Faden.

7. Fazit: Positionieren Sie sich als Erfolgspartner für Ihre Kunden

Die größten Verluste im Vertrieb entstehen nicht durch „schlechte Leads“, sondern durch unstrukturierte und untrainierte Bearbeitung. Der rote Faden schafft ein System, das messbar wirkt: Mehr Termine, mehr Abschlüsse, mehr Gewinn, Mehr motivierte Teams statt Frust und planbare, skalierbare Ergebnisse.

Fehlerbereinigung und bewährte Lösungen mit dem roten Faden

So wird jedes Lead zum Umsatztreiber – und Leadbearbeitende zu Akquise-Profis.

- Akquise-Ausbildung: **Der rote Faden zu [mehr Umsatz und Gewinn mit Leads >>>](#)**
- Das [Webinar](#) können wir Ihnen **mit Ihrem Logo** zur Verfügung stellen: [Link >>>](#)
- **Online-Meeting** mit dem Experten buchen auf www.terminland.de/eckart.krueger

Kontakt

Eckart Krüger | Schon 2003 zertifiziert vom Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -Berater e.V.

Telefon: +49 6151 80036060

Mail: krueger@akquise-experten.de



Akquise-Experten.de