



Hohe Termin- und Abschlussquoten, mehr Sicherheit und Effizienz in der Leadbearbeitung

Der rote Faden zu mehr Umsatz mit Leads

Mit dem bewährten **roten Faden** können Sie Ihre Strategie und Arbeit mit Leads optimieren. Anwender berichten über eine schnelle und nachhaltige **Vervielfachung der Termin- und Abschlussquoten**, Umsatz und Erträge können sprunghaft steigen. Sie gewinnen Sicherheit, Effizienz und Zeit rund um Lead-Bearbeitung und Leadmanagement. Der erste Schritt: Lernen Sie dieses bewährte System in einem einstündigen kostenfreien **Experten-Webinar** kennen:

[>>> www.akquise-werkzeuge.de/webinar/](http://www.akquise-werkzeuge.de/webinar/)



Was sind die Ursachen für schwache Termin- und Abschlussquoten?

- Oft fehlt den Verantwortlichen **spezifisches Wissen**. Dadurch entstehen vermeidbare Fehler in der Lead-Bearbeitung, die den Erfolg stark mindern können.
- Der **Beziehungsaufbau am Telefon** hat Schwachstellen, potenzielle Kunden gehen lieber zum Wettbewerb.
- Das **Mindset** – die Einstellung zur Leadbearbeitung – passt nicht zu den Leads. Dadurch leiden Motivation und die Ergebnisse.
- **Leitfäden und Skripte** für Beziehungsaufbau, Beratung und Verkauf am Telefon sind unvollständig. Dadurch sinkt die Erfolgsquote – und es wird viel Zeit verschenkt.
- **Stimmklang und Tonalität** sind „suboptimal“ und überzeugen nicht. Leads haben dann das Gefühl: „**Das passt nicht**. Ich suche mir eine/n andere/n Berater/in“.
- **Unsicherheits-Gefühle** übertragen sich sofort durch den Stimmklang auf das Angebot und die Gesprächspartner.
- Aufgrund schlechter Ergebnisse leidet die **Motivation**. Leads werden oft zu spät und zu wenig kontaktiert.
- **Digitale Werkzeuge und Tools** werden zu wenig oder nicht optimal eingesetzt. Verkaufs-Chancen gehen verloren.
- **Zu wenige Touchpoints** (gute zielführende Kontakte) und **fehlende Qualität** in der Kommunikation lassen die Leads zum Wettbewerb abwandern.



Ein roter Faden. Alle Schritte bis zum Abschluss. Mehr Sicherheit und Effizienz.

Den roten Faden gibt es seit über **25 Jahren**. Er hilft vielen Beratern und Teams bei der erfolgreichen Leadbearbeitung: Terminvereinbarung und Abschluss mit hoher Erfolgsquote.

Er leitet die Verantwortlichen in einfachen, leicht nachvollziehbaren Schritten vom Leadeingang zur Terminvereinbarung – und vom Termin zum erfolgreichen Abschluss.



Sie profitieren von 25 Jahren Erfahrung

Mit dieser bewährten Vorgehensweise ist regelmäßig eine Vervielfachung der **Termin- und Abschlussquoten** möglich. Dadurch steigt der Umsatz, die Kosten pro Abschluss sinken.

Hier erfahren Sie, wie der **rote Faden** funktioniert:



Zum Experten-Webinar hier kostenfrei anmelden:

[>>> www.akquise-werkzeuge.de/webinar/](http://www.akquise-werkzeuge.de/webinar/)



Wer profitiert von diesem bewährten System mit dem roten Faden?

- **Umsatzverantwortliche** und ihre Assistenz, Führungskräfte wie Vertriebsleiter und Geschäftsführer
- **Feste oder freie Mitarbeiter/innen**, die in die Leadbearbeitung eingebunden sind (z.B. Callcenter)
- **Kundenberater/innen und Vertriebler, die neu im Leadgeschäft sind** und sich schnell ein erprobtes Praxis-Knowhow und bewährte Techniken aneignen wollen.
- **Erfahrende Kundenberater/innen und Vertriebler**, die schon länger mit Leads arbeiten. Sie können hier ihre Akquise-Werkzeuge überprüfen, nachschärfen und auf den neusten Stand bringen.



Wie arbeiten wir?

- In einem kostenfreien **Vorgespräch** am Telefon besprechen wir Ihre Aufgabenstellung, Ziele und Wünsche.
- Aus bewährten Modulen stellen wir ein individuelles **Trainings- und Coachingprogramm** zusammen. Dabei zeigen wir Ihnen mehrere mögliche Alternativen auf.
- **Coaching am Telefon:** Mit oder ohne Screensharing, auch mit Aufzeichnung als **Video-Mitschnitt** möglich. Es sind sehr effiziente Coaching-Einheiten von 60-90 Minuten Dauer.
- **Online-Vertriebstraining** in der Kleingruppe ist sehr beliebt, weil die kurzen Trainingseinheiten (90 Min.) mit Praxisphasen sehr effizient sind (opt. Videoaufzeichnung).
- **Leitfäden** aus als 25 Jahren Vertriebspraxis passen wir gemeinsam an die Praxis der gecoachten Personen an.
- **Schulungsvideos** vertiefen das Gelernte.
- **Präsenztrainings** vor Ort runden das Programm ab. Oft sinnvoll zum Start eines Trainingsprogramms.
- **Vertriebsberatung:** Wie Sie durch Kombination von Akquise-Telefonaten, digitalen Online-Tools, E-Mails, WhatsApp und Landingpages Ihre Umsätze, Termin- und Abschlussquoten weiter verbessern können.
- **Jahres- und Halbjahres-Programme** stellen wir auf der Basis der Ziele und Personen ganz individuell zusammen.
- **Train-the-Trainer:** Angebote gerne auf Anfrage.



Hier können Sie alles lernen, was sie für den Erfolg mit Leads benötigen

- Durch aktuelles fachspezifisches **Wissen** wird die Leadbearbeitung leichter und einfacher.
- Bewährte **Leitfäden und Skripte** sparen viel Zeit und vervielfachen regelmäßig die Erfolgsquoten.
- Der **3-stufige Vertrauensaufbau** mit der „**Klingenden Visitenkarte**“ gibt Sicherheit und legt die Basis für nachhaltig erfolgreiche Kundenbeziehungen.
- Viele **Tipps und Tricks** aus der Praxis helfen, Durchsetzungskraft und Ergebnisse zu stärken.
- **Die Motivation steigt durch bessere Ergebnisse.** Und mehr Motivation und Spaß starten eine Positiv-Spirale.



Berater, Coach und Vertriebstrainer mit mehr als 25 Jahren Erfahrung

Eckart Krüger arbeitet seit 1995 selbst mit Leads – zuerst als Vertriebler und dann als Vertriebsleiter. Danach war er 7 Jahre Geschäftsführer einer Vertriebs- und Marketing GmbH und 10 Jahre Partner eines führenden Vertriebs-Trainings-Instituts. Er ist zertifiziert vom Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -Berater e.V.

Seit 2011 ist er auf das Thema Leaderfolge spezialisiert und entwickelte das **EVA+System** mit dem **roten Faden** für mehr Umsatz, Sicherheit und Gewinn mit Leads.

Er ist **Autor** in Fachzeitschriften wie ‚Deutscher Vertriebs- und Verkaufsanzeiger‘, Performance, CallCenter Profi, TeleTalk, Finanzwelt, Strategie-Journal und Autor von E-Books und Blogs. 2001 einer der Autoren des „Erfolgshandbuch für mittelständische Unternehmen“.



Besuchen Sie sein 1-stündiges Webinar
 >>> www.akquise-werkzeuge.de/webinar/
 oder nehmen Sie direkt Kontakt auf:

Was sagen Anwender und Kunden?

„Dieser März wird der beste März aller Zeiten!“
Benedikt Dernbecher, Versicherungsmakler

„Klingende Visitenkarte eingesetzt - gibt in der Tat mehr Sicherheit!“ Karen Wienefeld

„Das Beste, was ich in den letzten 12 Jahren in der Richtung erlebt habe. Kann ich sehr empfehlen!“
Thomas Börnert, Geschäftsführer

„Mut und Zuversicht steigt, wenn man gut telefonieren kann, Klingende Visitenkarte überarbeitet, Telefonieren im Stehen“ Jenny Krüger

„Insgesamt sehr hilfreich auf dem Weg zur Erfolgsoptimierung!“ Andreas Seipp, Immobilien Seipp

„Wenn ich den Leitfaden sehe, den wir erarbeitet haben, ist mir zum ersten Mal richtig bewusst geworden, welche Wirkung von den gesprochenen Worten ausgeht. Auch die psychologischen Ansätze, was ich damit bei den Kunden auslösen kann, das war mir bisher so nicht bewusst!“ Berater, seit mehr als 10 Jahren bei Schwäbisch Hall

„Die erhoffte Strategie wurde erarbeitet. Das erarbeitete Konzept funktioniert! Es hat mir sehr viel gebracht.“ Hendrik Kaczorek, Geschäftsführer

„Der rote Faden war deutlich sichtbar und hat deutliche Anker hinterlassen.“ Stefan Schütz, Berater

„Champions League“ Thomas Sohr, Außendienst

„Praxisorientiert“ Annett Bürki, Maklerin

„Es war sehr wertvoll. Ich habe definitiv die Erfahrung gemacht, dass ich eine höhere Erfolgsquote bei der Wahrnehmung der Termine hatte und dass die Termine von den Kunden auch wirklich wahrgenommen wurden.“ Ein Berater (Mitte 30), der bei der Postbank war und macht sich gerade selbständig gemacht hat.

„Herr Krüger benutzt dabei einen speziellen „roten Faden“, der bei allen Teilnehmern sehr gut ankommt. Methodik und Systematik seines Vortrages sind sehr gut verständlich.“
Dietmar Kübler, Geschäftsstellenleiter

„Hervorragendes Coaching: besser geht nicht!“ Ralph Schmähling, Finanzberater und Versicherungsmakler

„Tolles Konzept!“ Erich Holfelder, BauFi-Berater

„Vielen Dank für dieses ´Augenöffnende Seminar´!“
Dr. Ines Kaldas, Consultant

„Ich bin positiv überrascht. Ein Beispiel: diese unter-schwellige Faktoren wie Arbeitsplatz, Aufstehen und dass man seine eigene Stimmung viel zu gering geschätzt beeinflussen kann – dass der andere das hört und spürt. Dass da unter der Oberfläche viel passiert, das vergisst man leicht im Alltag.“
Baufi-Berater aus Schleswig

„Kann ich gut aufnehmen und auf meine Verhältnisse übertragen“ Alfons Helmling, Finanzberater

„Telefonambiente, Erste Meldung, Körperhaltung, gute Vorbereitung“ Peter Stegmeier, BauFi-Berater

„Auf die Kurzpräsentation hingeführt zu werden, ´Bilder und Videos´ im Kopf entstehen lassen“
Manfred Kriszt, Berater

„7 Phasen der Strategie, die Inhalte wurden locker vermittelt“ Walter Kropp, Berater

„Sie kommen am Telefon mit der Sprache rüber, und auf der anderen Seite entsteht ein Bild im Kopf. Es ist Wahnsinn, was da passiert. Und die Sprache besteht ja nicht nur aus Worten, sondern auch aus Musik (Stimmklang).“ Erfahrener Finanz- und Versicherungsmakler und seit vielen Jahren selbständig.

„Es war mir eine große Freude, Sie als Referenten zu erleben. ... Das Thema ist spannend und gilt genauso für meinen Bereich der Personal- und Führungskräfteentwicklung. Daran muss man immer wieder arbeiten. Bei Ihnen brachte der Wechsel zwischen anschaulich gestaltetem Input und teilnehmerorientierter Gruppenarbeit Dynamik in das Seminar.“
Irma Amrehn, Personal-Chefin der Knauf Gruppe (mehr als 40.000 Mitarbeiter/innen weltweit)

„Ein Muss zur Vertrieboptimierung!“
Jens Bautsch, Geschäftsführer