

DIE 4-SCHRITTE-ANLEITUNG FÜR COACHES

Mehr Umsatz, bessere Mitarbeiter, weniger Stress



Warum 90 % der Coaches nie über 5.000 € Monatsumsatz kommen – und was die anderen anders machen

Die meisten Coaches verdienen zu wenig – nicht wegen ihres Coachings, sondern wegen fehlender Neukunden. Es gibt unzählige gute Coaches da draußen.

Menschen mit echten Fähigkeiten. Mit fundierter Ausbildung. Mit Leidenschaft für ihre Klienten. Und trotzdem schaffen es die wenigsten, daraus ein stabiles, wachsendes Business zu bauen.

Der Grund?

Kein System für planbare Kundengewinnung.

Viele Coaches verlassen sich auf Instagram-Posts, ein bisschen Networking oder die Hoffnung auf Empfehlungen. Und wundern sich dann, warum sie bei 3.000 bis 5.000 € Monatsumsatz festhängen – obwohl sie doch „so viel geben“.

Wahrheit Nummer 1:

Ohne ein funktionierendes Vertriebssystem wirst du auf Dauer nicht davon leben können. Ein Beispiel dafür, wie es besser geht: Till Duve – Coach im Bereich Mindset & Transformation – hatte exakt dieses Problem. **Heute macht er über 100.000 € im Monat.** Nicht, weil er plötzlich ein besserer Coach geworden ist – sondern weil er endlich verstanden hat, wie systematische Kundengewinnung funktioniert.

Diese Anleitung zeigt dir Schritt für Schritt, wie auch du:

- ✓ doppelt so viele Anfragen bekommst – ohne dich zu verstellen
- ✓ deine Preise durchsetzt – ohne Rabatte
- ✓ und in wenigen Monaten skalierst – statt stagnierst

Wenn du also als Coach wirklich wachsen willst:
Lies diese Anleitung aufmerksam. Setz die Schritte um.

Und komm endlich raus aus dem Hamsterrad der Unsichtbarkeit und Preisdiskussion.

Das ist dein Wendepunkt. Jetzt liegt es an dir.

Attacke!



Schritt 1:

Dein Coaching ist nicht für jeden. Und das ist genau richtig so.

Die meisten Coaches machen denselben Fehler: **Sie wollen allen helfen.**

Jeder darf ins Erstgespräch, jeder kann Kunde werden – Hauptsache, der Kalender füllt sich irgendwie. Aber weißt du, was dann passiert? Du wirst austauschbar.

Dein Coaching verliert an Schärfe. Du bekommst „so-lala“-Kunden, die deine Zeit blockieren, deine Preise drücken – und am Ende nicht mal Ergebnisse feiern, weil sie nie richtig committed waren. Statt dein Business aufzubauen, kämpfst du gegen Absagen, Rückfragen und Mindset-Probleme – auf deiner Seite.

Die Lösung? Klare Positionierung.

Du musst dich festlegen: Für wen ist dein Coaching gemacht? Für wen NICHT?
Was ist dein Thema? Und worauf verzichtest du bewusst?

Denn je spitzer deine Positionierung, desto stärker wirst du wahrgenommen. Und desto schneller kommen die richtigen Kunden.

Was gute Positionierung als Coach bedeutet:

Du sagst klar, für wen du arbeitest. Beispiel: *„Ich helfe selbstständigen Frauen, in 6 Monaten auf 10.000 € Monatsumsatz zu kommen.“*

Du sagst klar, für wen nicht: *„Ich arbeite nicht mit Menschen, die noch nebenbei angestellt sind und 'es mal probieren wollen'.“*

Du stehst für etwas: *„Mein Coaching bringt klare Strukturen, echte Verantwortung – und messbare Ergebnisse.“*

Und du stehst gegen etwas: *„Ich arbeite nicht mit Ausredenkönigen, Dauer-Zweiflern oder 'Law of Attraction'-Spezialisten, die keine Verantwortung übernehmen.“*

Fragen, die du dir stellen solltest:

Wofür stehe ich – fachlich, menschlich, unternehmerisch?

Wogegen stehe ich – und kommuniziere ich das klar?

Wer ist mein absoluter Wunschkunde – und warum?

Wer passt nicht zu mir – auch wenn er zahlt?

Was macht mein Coaching wirklich einzigartig?

Wenn du keine Ecken und Kanten zeigst, gehst du im Einheitsbrei unter.

Denn: Sichtbarkeit entsteht nicht durch Gefälligkeit – sondern durch Haltung.

Und ja – eine starke Positionierung bedeutet auch: Du wirst Menschen verlieren.

Aber dafür ziehst du die Kunden an, die deine Werte teilen.

Schritt 2:

Baue ein System – statt auf Empfehlungen zu hoffen

Wenn du ehrlich bist: Wie viele deiner Kunden kamen in den letzten Monaten wirklich planbar?

Und wie viele kamen eher zufällig – über Empfehlungen, Glück oder weil sie „irgendwie auf dich gestoßen“ sind? Die meisten Coaches verkaufen nebenbei. Zwischen zwei Sessions, nach dem Feierabend, oder wenn es gerade brennt.

Erfolgreiche Coaches hingegen haben ein System. Ein System, das dafür sorgt, dass sie jede Woche qualifizierte Anfragen bekommen. Ein System, das Verbindlichkeit, Klarheit und Planbarkeit schafft – nicht nur für den Kunden, sondern auch für dich als Unternehmer.

Was du brauchst – und wie du es umsetzt:



1. Klare Kundenreise vom Erstkontakt bis zum Abschluss

Du musst wissen:

- Wo steigt der Interessent ein?
- Welche Schritte durchläuft er?
- Wo wird er überzeugt – und wo entscheidet er sich?

Beispiel-Kette:

Instagram ---> Werbeanzeige ---> Landingpage mit Video ---> Bewerbungsformular ---> Qualifizierungs-Call ---> Abschluss-Call

Je klarer der Prozess, desto besser kannst du messen, optimieren und automatisieren.



2. Funnel mit Qualifizierung

Kein „Jeder darf in den Call“. Dein System muss vorfiltern – damit du nur mit den Richtigen sprichst.

Nutze z. B.:

- Kurze Bewerbung mit konkreten Fragen (Einnahmen, Ziele, Probleme, Budget)
- Klarer Hinweis: „Nur für ambitionierte Menschen, die XY erreichen wollen.“
- Videos vor dem Gespräch: Zeige, wer du bist – und was du nicht bietest.



3. Ein Gesprächsskript, das ehrlich verkauft – ohne Druck

Verkaufen darf sich nicht wie Drängen anfühlen. Aber auch nicht wie Smalltalk ohne Ziel.

Dein Call braucht eine klare Struktur:

- Einstieg: Vertrauen aufbauen
- Bedarf erfragen: „Warum bist du hier – und was soll sich ändern?“
- Lösung präsentieren: Dein Angebot = Lösung seines Problems
- Abschlussfrage: „Was brauchst du noch, um Ja zu sagen?“

Merksatz: Ein gutes Verkaufsgespräch ist wie ein Coaching – nur mit dem Ziel: Entscheidung.

Praxis-Tipps – So kommst du ins Umsetzen:

- ✓ Nutze ein Bewerbungsformular (z. B. mit Typeform, Google Forms oder in deinem Funnel-Tool)
- ✓ Automatisiere deinen Kalender (z. B. Calendly oder Chilipiper) – kein Hin- und Her-Geschreibe mehr!
- ✓ Skripte vorbereiten – für Quali-Call & Verkaufs-Call. Nur wer vorbereitet ist, verkauft souverän.
- ✓ Investiere in Ads: 10 € Werbebudget sind keine Investition – setze bewusst auf Reichweite & Sichtbarkeit.
- ✓ Verwende Testimonials oder Video-Case-Studies – zeig deine Erfolge, nicht nur deine Ideen.

Bonus-Tipp:

Dreh den Spieß um: Lass dich nicht bewerben – lass dich finden. Menschen sollen sich bei dir melden – nicht du dich bei ihnen. Du bist Experte. Du hast etwas Wertvolles. Also bau dir das System, das genau das zeigt.

Schritt 3:

Stundenabrechnung?

Sorry, das ist Amateur-Level.

Wenn du heute noch Coaching-Sessions nach Stunden abrechnest, dann spielst du nicht im Feld der echten Unternehmer. Dann bist du kein Coach mit System – sondern Dienstleister auf Zuruf.

Und damit leider komplett austauschbar.

Du kannst der empathischste, kompetenteste, inspirierendste Coach sein – aber wenn du dich weiter für 100 € oder 150 € pro Stunde verkaufst, wirst du vom Markt wie ein Commodity-Produkt behandelt. Austauschbar. Vergleichbar. Ersetzbar.

Was passiert dann? Ganz einfach:

„Du nimmst 150? Der andere Coach will nur 90. Ich probier den mal aus.“

Dein Angebot wird wie eine Preisliste für Autowäschen behandelt – nicht wie eine wertvolle Transformation. Und das ist brandgefährlich.

Warum Stundenabrechnung dein Wachstum abwürgt:

- ⊗ Deine Leistung wird auf Minuten reduziert – nicht auf Ergebnisse.
- ⊗ Jeder Interessent will erstmal „nur mal kurz reden“ – aber zahlt nicht.
- ⊗ Du hetzt von Session zu Session, ohne jemals planbar Umsatz zu machen.
- ⊗ Du verkaufst Zeit – dabei hilfst du Menschen beim Durchbruch. Das hat mehr Wert.

Und der härteste Punkt: **Du wirst nie skalieren können.** Denn deine Stunden sind limitiert. Deine Energie auch. Und du wirst dich irgendwann fragen, warum du so viel arbeitest und trotzdem nicht weiterkommst.

Die Lösung: Pakete. Ergebnisse. Vorkasse.

Du willst ernst genommen werden? Dann hör auf, dich wie ein Selbsthilfe-Coach auf Honorarbasis zu verhalten. Stell dein Coaching stattdessen auf ein echtes Angebotsmodell um:

- ✓ **Definierte Programme mit klarem Ergebnis**
z. B. „In 12 Wochen zur beruflichen Neuorientierung“
- ✓ **Fixe Preise – keine Stundensätze**
z. B. 3.000 € für das Programm, nicht „150 € pro Session“
- ✓ **Bezahlung vor Start**
Du arbeitest nur mit Menschen, die committed sind



Klarer Rahmen

Begrenzte Calls, feste Abläufe, klarer Zugang – statt „mal schauen, was kommt“

Fallbeispiel:



TILL DUVE

Till Duve Fitness & Performance

Markt: Fitness

Till Duve, Coach für Agenturinhaber, hat sein ganzes Modell umgestellt. Früher: 1:1 Sessions à 100 €. Heute: Coachingprogramm ab 4.800 € – 100 % Vorkasse. Was Till Duve verändert hat: Er hat Sales & Marketing abgegeben – an ein kleines Team. Er hat sich aufs Führen und Optimieren fokussiert – nicht auf Dauer-Coaching.

Ergebnis? Mehr Klarheit. Mehr Umsatz. Mehr Transformation bei den Kunden.

Und: kein Stress mehr mit Vergleichs-Anfragen und Preisverhandlungen.

Vor der Zusammenarbeit:

- ⊗ Verkaufte nach „Bauchgefühl“
- ⊗ Konnte Preise nicht durchsetzen
- ⊗ Jahresumsatz: 36.000 €

Nach der Zusammenarbeit:

- ✓ Hat „Weinfass abgedichtet“
- ✓ 10x mehr Abschlüsse durch meinen Vertriebsprozess
- ✓ Jahresumsatz: 1.200.000 €

Dein nächster Schritt:

- ✓ Höre auf, „Coachingstunden“ zu verkaufen
- ✓ Baue ein wertbasiertes Angebot, das echte Ergebnisse liefert
- ✓ Positioniere dich als Coach mit System – nicht als Zeitverkäufer
- ✓ Und steh zu deinem Wert: Der Preis bist du.

Schritt 4:

Hör auf zu posten – fang an zu verkaufen

Viele Coaches verbringen täglich Stunden auf Social Media. Sie posten Reels, teilen Stories, schreiben motivierende Captions – **und hoffen**. Sie hoffen, dass irgendwann der „eine perfekte Kunde“ auf sie aufmerksam wird. Sie hoffen, dass jemand den Funnel durchläuft, den sie mühsam gebaut haben. Und sie hoffen, dass die Anfragen schon irgendwie kommen werden, wenn sie nur lange genug sichtbar bleiben.

Aber Erfolg im Coaching-Business entsteht nicht durch Hoffnung.

Er entsteht durch Klarheit, Struktur – und konsequente Umsetzung. Besonders im Vertrieb.

Wenn du planbar mehr Kunden gewinnen willst, brauchst du mehr als Likes und Kommentare. Du brauchst ein klares System. Du brauchst den Mut, auf Menschen zuzugehen. Du brauchst die Fähigkeit, souverän Gespräche zu führen – und diese Gespräche gezielt zum Abschluss zu bringen.

Verkaufen ist keine Nebensache. Es ist das Rückgrat deines Business. Und ja – du darfst sichtbar sein. Du darfst posten. Du darfst Menschen inspirieren. Aber du musst den nächsten Schritt gehen: Du musst lernen, wie du aus Sichtbarkeit Verbindlichkeit machst. Und wie aus einem Erstkontakt ein Abschluss wird.

Denn am Ende zählt nicht, wie viele Menschen deinen Content „geföhlt gut“ finden – sondern wie viele bereit sind, mit dir zu arbeiten, weil sie dir vertrauen und deine Leistung wertschätzen.

1. Zielkunden-Liste anlegen – mit System, nicht aus dem Bauchgefühl

Mach dir eine Liste mit 20 Wunschkunden. Keine „Avatare“, keine Fantasie-Zielgruppe. Wirkliche Menschen.

Beispiel-Zielgruppen für Coaches:

- Geschäftsführer von Werbeagenturen
- Solopreneure mit 100k+ Jahresumsatz
- Frauen in Führungspositionen
- Coaches, die noch keine Systeme nutzen

Recherche-Checkliste:

- Wer sind sie (Name, Branche, Rolle)?
- Wo sind sie aktiv (LinkedIn, Instagram, YouTube)?
- Was posten sie?
- Was sind mögliche Schwächen / Engpässe?
- Wo hast du konkreten Mehrwert?

2. Bereite den Anruf vor – keine auswendig gelernten Skripte, aber Struktur

Wenn du dich beim Reden verhaspelst oder rumeierst, merkt dein Gegenüber das. Du brauchst kein Skript – du brauchst eine saubere Struktur:

4-Phasen-Leitfaden für deinen Vertriebs-Call:

Einstieg:

„Hi [Name], hier ist [dein Name] – ich bin spezialisiert auf Coaching für [Zielgruppe].“

Bedarf: „Ich hab mir Ihr Profil / Ihr Business angesehen. Ich bin überzeugt, dass Sie mit einer kleinen Stellschraube deutlich schneller skalieren könnten – wollen wir dazu 15 Minuten sprechen?“

Angebot: „Ich arbeite mit einem klaren System – 12 Wochen, messbare Ziele, Fixpreis. Kein Coaching nach Gefühl, sondern mit Plan.“

Call-to-Action: „Wie sieht's bei Ihnen aus – passt Dienstagvormittag oder Donnerstagmittag besser für ein kurzes Kennenlerngespräch?“

3. Ruf an. Jetzt. Nicht morgen. Nicht „nach der nächsten Story“.

Coaches schreiben Nachrichten, posten Content, schicken PDFs. Aber keiner ruft mehr an. Dabei ist das genau dein unfairer Vorteil. Denn Gespräche führen zu Abschlüssen.

Was erfolgreiche Coaches tun:

- Sie rufen Wunschkunden direkt an.
- Sie machen keine Umwege über Formulare und DMs.
- Sie zeigen Präsenz, Verbindlichkeit – und gehen ins Gespräch.
- Und wenn niemand rangeht? Wiedervorlage für den nächsten Tag, gleiche Uhrzeit.
- Oder bei Assistent:in / Team nach dem Ansprechpartner fragen.

4. Nachfassen – souverän, aber mit Druck? Nein. Mit System.

Nur weil dein Wunschkunde sich nicht sofort meldet, heißt das nicht, dass er kein Interesse hat. Aber 90 % aller Coaches fassen nicht nach. Du schon. Weil du Profi bist.

So geht professionelles Nachfassen:

- 2 Tage nach Erstkontakt: kurze Erinnerung per Voice oder Video
- Kein Gequatsche. Klare Message: „Ich glaube, es wäre hilfreich, wenn wir einmal sprechen.“
- Ziel: Termin setzen – nicht „nochmal nachdenken“.

5. Abschlussgespräch führen wie ein Profi

Du bist jetzt im Call. Jetzt zählt's. Kein Smalltalk. Kein Coaching-Gelaber. Ergebnisorientiert.

Dein Ablauf:

- Bedürfnisse herausfinden
- Klar strukturiertes Angebot präsentieren
- Fixpreis nennen – ohne Wackeln, ohne „Verhandlungsfenster“
- Und dann die wichtigste Verkaufsfrage: „Was brauchen Sie noch, um heute Ja zu sagen?“

Du willst nicht reden – du willst helfen. Und helfen kannst du nur, wenn der Kunde bucht.

Verkaufen ist der Beginn der Transformation – nicht ihr Gegenteil

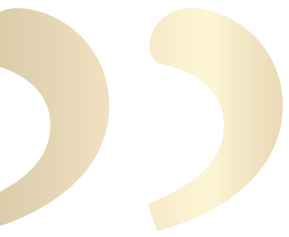
Als Coach willst du Menschen helfen. **Du willst Veränderungen bewirken, Potenziale entfalten, Blockaden lösen.** Doch genau hier liegt der häufigste Denkfehler: Viele Coaches glauben, dass Verkaufen irgendwie „stört“ – dass es unangenehm ist oder nicht zum Helfen passt.

Aber die Wahrheit ist: **Niemand kommt in die Transformation, wenn er nicht startet.** Und niemand startet, wenn du ihn nicht dazu bringst, sich zu entscheiden. Und diese Entscheidung geschieht im Verkaufsgespräch.

Verkaufen bedeutet also nicht Manipulation. Es bedeutet, jemanden in die Verantwortung zu holen. Es bedeutet, ihm den Rahmen zu geben, der notwendig ist, um sich selbst ernst zu nehmen. Wenn jemand bei dir kauft, verpflichtet er sich. Zeitlich, emotional – und finanziell.

Und erst diese Verpflichtung macht echte Veränderung möglich.

Du kannst also noch so viele gute Inhalte posten, noch so viele Impulse geben – wenn du es nicht schaffst, Menschen zu einem klaren „Ja“ zu bewegen, wird deine Hilfe nie in voller Wirkung ankommen. Deshalb ist Verkauf nicht das Gegenteil von Coaching – sondern sein erster Schritt.



Für alle, die mich noch nicht kennen:

Ich bin Dirk Kreuter – Unternehmer, Verkaufstrainer und einer der führenden Experten für Vertriebsaufbau und -digitalisierung im deutschsprachigen Raum. Seit über 30 Jahren helfe ich Selbstständigen, Mittelständlern und Konzernen dabei, ihren Vertrieb systematisch zu verbessern und den Umsatz messbar zu steigern.

Mehr als 200.000 Teilnehmende haben meine Programme durchlaufen – darunter DAX-Konzerne wie Telekom, Lufthansa und Volkswagen. Mit meinem Team aus über 80 Mitarbeitenden – darunter über 20 spezialisierte Vertriebsexperten – begleiten wir Unternehmen dabei, ihren Vertrieb zu digitalisieren, Prozesse zu skalieren und nachhaltiges Wachstum zu erzielen.

Unsere Kunden erreichen dabei nicht selten 50-100 % Umsatzsteigerung pro Jahr – teils sogar deutlich mehr. **Unser Ziel:** Aus klassischen Unternehmen moderne, schlagkräftige Vertriebsorganisationen machen. Wenn auch du bereit bist für echtes Wachstum, findest du hier nicht nur Inspiration, sondern sofort umsetzbare Lösungen.

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit dir
ATTACKE!

Dein

Dirk



Live-Workshop – Nur für Unternehmer ab 200.000 € Jahresumsatz

Volle Auftragsbücher – auch im Familienurlaub

Ich enthülle das Geheimnis aus 4.500 Kundenprojekten: Wie du dich ENDLICH aus dem Tagesgeschäft löst – während dein Vertrieb Millionenumsätze macht.

Was dich im wichtigsten Unternehmer-Workshop 2025 erwartet



Neu: Raus aus dem Tagesgeschäft

Erhalte einen 5-Schritte-Fahrplan, mit dem du dich aus dem operativen Alltag zurückziehst. So gewinnst du 10-20 Stunden pro Woche für deine Familie – oder einfach für dich –, während deine Mitarbeiter Verantwortung übernehmen.



281% Wachstum trotz Krise

Wie verdoppeln oder verdreifachen die Kunden von Dirk Kreuter ihren Umsatz – selbst in der Krise? Sie nutzen den EINEN Hebel, den 95 Prozent der Unternehmer komplett übersehen – weil sie glauben, sie hätten Wichtigeres zu tun...



Ein Vertrieb, der von alleine läuft

Egal, ob du beim Sport, beim Abendessen oder im Urlaub bist: Dein Vertrieb generiert weiterhin Umsatz – und zwar automatisiert. Und das Beste? Das Aufsetzen dieses 4.500-fach bewährten Systems dauert nur 90 Tage.

Nach den 2 Stunden...

... erhältst du gratis einen **maßgeschneiderten Wachstumsplan** für dein Geschäftsmodell, mit dem du ähnliche Ergebnisse erzielst.

**JETZT NÄCHSTEN
TERMIN SICHERN**

