

Checkliste: 38 Warnsignale, dass Ihr Auftrag ins Stocken geraten könnte

Viele Aufträge gehen nicht an einen Wettbewerber verloren. Sie bleiben einfach liegen. Der Entscheidungsprozess gerät ins Stocken, Prioritäten verschieben sich oder neue Beteiligte bringen das Projekt wieder auf Anfang. Mit dieser Checkliste erkennen Sie frühzeitig, ob ein Verkaufsprojekt gefährdet ist. Je mehr Fragen Sie mit Ja beantworten, desto größer ist der Handlungsbedarf.

1. Warnsignale im ersten Gespräch

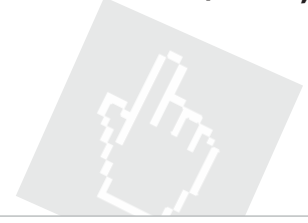
- Es ist unklar, wer die endgültige Entscheidung trifft.
- Der Kunde spricht häufig von „wir“, nennt aber keine konkreten Personen.
- Es wird kein verbindlicher Zeitplan genannt.
- Der Kunde kann die nächsten Schritte nur vage beschreiben.
- Niemand übernimmt erkennbar die Rolle des internen Projektverantwortlichen.
- Es bleibt offen, welche Abteilungen später noch eingebunden werden.
- Der Kunde spricht überwiegend über Funktionen, aber kaum über den konkreten Nutzen.
- Es ist nicht erkennbar, warum das Projekt gerade jetzt umgesetzt werden soll.

2. Warnsignale vor dem Angebotsversand

- Es fehlen noch wichtige Informationen über den internen Entscheidungsprozess.
- Sie wissen nicht, wer Ihr Angebot später lesen wird.
- Sie kennen die wichtigsten Entscheidungskriterien der Geschäftsleitung nicht.
- Es ist unklar, welche Einwände intern zu erwarten sind.
- Der Kunde bittet um ein Angebot, obwohl noch wesentliche Fragen offen sind.
- Sie kennen die Priorität des Projekts im Vergleich zu anderen Vorhaben nicht.
- Es wurde kein Termin vereinbart, um das Angebot gemeinsam zu besprechen.
- Das Angebot soll ausschließlich per E-Mail verschickt werden.

3. Warnsignale nach dem Angebot

- Das Angebot wird kommentarlos an weitere Personen weitergeleitet.
- Es werden zusätzliche Informationen angefordert, obwohl alle Kernfragen bereits beantwortet wurden.
- Neue Anforderungen tauchen plötzlich auf.



- Der Kunde bittet um kleinere Ergänzungen oder Varianten, ohne über die Entscheidung zu sprechen.
- Rückmeldungen dauern deutlich länger, als ursprünglich angekündigt.
- Ansprechpartner wechseln während des Entscheidungsprozesses.
- Es werden weitere Vergleichsangebote eingeholt.
- Die Entscheidung wird auf interne Termine oder Gremiensitzungen verschoben.

4. Warnsignale in der Schlussphase

- Der Kunde bestätigt mehrfach den Nutzen Ihrer Lösung, nennt aber keinen Entscheidungstermin.
- Aussagen wie „Sie sind unser Favorit“ werden nicht durch konkrete nächste Schritte ergänzt.
- Ihr Ansprechpartner meldet sich deutlich seltener.
- Der Kunde verschiebt vereinbarte Termine oder Telefonate mehrfach.
- Zwischen den einzelnen Schritten im Kaufprozess entstehen immer längere Pausen.
- Auf Ihre Rückfragen erhalten Sie zwar Antworten, aber keine neuen Termine oder Entscheidungen.
- Der Kunde beantwortet nur noch einzelne Detailfragen, spricht aber nicht mehr über die eigentliche Entscheidung.
- Aus zuvor konkreten Aussagen („Wir entscheiden nächste Woche.“) werden unverbindliche Formulierungen („Wir sind noch dran.“).

5. Sofortmaßnahmen bei gefährdeten Projekten

Wenn mehrere Warnsignale auftreten, sollten Sie nicht einfach häufiger nach dem aktuellen Stand fragen. Häufiges Nachfassen beschleunigt einen festgefahrenen Entscheidungsprozess selten. Prüfen Sie stattdessen folgende Punkte:

- Habe ich mit allen entscheidenden Personen gesprochen oder nur mit meinem Ansprechpartner?
- Weiß ich, welche Fragen in der nächsten internen Besprechung diskutiert werden?
- Habe ich meinem Ansprechpartner ausreichend Argumente geliefert, um die Entscheidung intern zu vertreten?
- Gibt es neue Rahmenbedingungen, die seit unserem letzten Gespräch entstanden sind?
- Hat das Projekt für den Kunden noch dieselbe Priorität wie zu Beginn?
- Ist bereits ein konkreter nächster gemeinsamer Termin vereinbart – oder warten beide Seiten lediglich auf die Reaktion des anderen?