

*Der große*

**EXPERTEN**

**CHECK 2.0**

*Echte Experten erkennen,  
"Luftpumpen" entlarven –  
und so künftig teure  
Fehlentscheidungen bei der  
Wahl deiner Coachings &  
Beratungen vermeiden.*





**“Hätte ich dich nur früher getroffen, dann hätte ich mir viel Zeit und Geld gespart”.**

Ein Satz, den ich immer wieder höre, wenn Unternehmer:innen mit mir sprechen: **„Ich habe in ein hochpreisiges Coaching oder Programm investiert – aber am Ende kam wieder nicht das dabei heraus, was mir versprochen wurde.“**

Viele von ihnen sind auf sogenannte **Luftpumpen-Expert:innen** hereingefallen: **Personen** mit einer **starken Außendarstellung**, einem **Namen** den man kennt, extrem guten **Marketing- und Verkaufsskills** – deren Fokus voll auf Profit und weniger auf Kunde ausgerichtet ist.

**Die Folge:** Statt Substanz, fundierter Beratung und konkretem Fortschritt erhalten sie vor allem eins – glattpolierte Verkaufsrhetorik, große Versprechen und wenig greifbare Resultate.

Gerade jetzt – im Zeitalter von Social Media-Reichweite, Funnel-Systemen und KI-generierten Content-Strategien – wächst die Zahl der **Anbieter**, die **ihre Sichtbarkeit** und Omnipräsenz **als Kompetenz verkaufen**. Frei nach dem Motto: **Ich glaube, was ich sehe!**

Und mit dem **Boom der Coaching- und Beratungsbranche** wächst auch die **Unsicherheit auf Kundenseite:**

- Wer liefert wirklich?
- Wer verkauft nur gut?
- Und woran kann ich das frühzeitig erkennen?



**“Experte & Expertise kommt von Exzellenz - nicht mehr und nicht weniger!”**

Was bleibt, wenn diese Fragen nicht klar beantwortet werden:

***Frustration, verlorene Zeit, hohe Kosten – und ein Vertrauensverlust gegenüber der gesamten Branche.***

Das ist nicht nur bitter für die betroffenen Unternehmer:innen, sondern auch für die **vielen seriösen Expert:innen, die echte, oft jahrzehntelange Expertise plus Erfahrung sowie tatsächlich Mehrwert liefern** – und sich in einem Markt behaupten müssen, in dem Show und Substanz oft verwechselt werden.

Genau deswegen habe ich diese **Checkliste entwickelt**, damit du künftig besser die **Spreu vom Weizen trennen** und bestens gewappnet sowie mit **klarem Blick** auf die **Suche nach dem für dich richtigen Experten:in gehen kannst**.

Die **Checkliste gibt dir 9 klare Kriterien & Fakten mit an die Hand**, mit denen du **systematisch unterscheiden kannst**, ob ein Anbieter **wirklich Expertise und Erfahrung** besitzt – oder nur eine gute Verkaufsmasche. Mit jeder Frage schützt du dein Geld, deine Zeit und dein Vertrauen.

Auf deinen Erfolg

*Martina Fuchs*

**PS:** Lass mich wissen, ob dir diese Checkliste weitergeholfen hat und wenn ja, wie. Schick mir dazu gerne eine E-Mail oder eine DM auf LinkedIn oder Instagram.

# Experte steht für

**E**xpertise

**E**Xzellenz

**P**räsenz mit Profil

**R**Elevanz

**E**Rfahrung

**T**ransformation

**E**rgebnisse

# Der große Experten:Check 2.0

## 1. Qualifikation & Substanz: Was hat dieser Experte wirklich aufgebaut + erreicht?

Echte Experten haben nicht nur Theoriewissen. Sie haben etwas Reales geschaffen, das beständig ist: ein tragfähiges, krisensicheres Business, welches sie seit vielen Jahren erfolgreich führen, viele Kundenprojekte erfolgreich begleitet und durchgeführt und sie verfügen über einen großen Erfahrungsschatz aus der Praxis.

### ✓ Fragen, die du dir stellen solltest:

- Wie lange ist diese Person schon selbstständig oder am Markt aktiv?
- Was genau hat sie aufgebaut – ein Experten-Business, eine Agentur, eine Marke?
- Lebt sie, was sie lehrt? (z. B. Social-Media-Coach mit messbarer Reichweite?)
- Wie viele Projekte, Beratungs-Mandate, Coachings hat sie erfolgreich durchgeführt

### ⚠ Warnzeichen, auf die du achten solltest:

- Allgemeine Erfolgssprüche ohne klare Belege und Nachweis.
- Auf konkreten Fragen wird ausweichend geantwortet oder sie werden ignoriert.
- Keine Zahlen, Meilensteine oder echte Cases.
- Widersprüche zwischen Außenwirkung und dem, was gelebt wird.

## 2. Kundenresultate mit Tiefe und Kontext

Testimonials und Vorher-Nachher-Stories sagen wenig aus, wenn sie aus dem Zusammenhang gerissen sind, wie z.B. Screenshots von Social Media mit Texten wie "10.000 € in 3 Wochen". Das kann ein einmaliges Ergebnis sein.

Echte Wirkung zeigt sich in nachvollziehbaren Ergebnissen – über Zeit und mit realem Start- und Endpunkt.

### ✔ Fragen, die du dir stellen solltest:

- Was war die Ausgangssituation der Kundin?
- Wie lange hat es gedauert, das Ergebnis zu erreichen?
- Wie nachhaltig sind / waren die Ergebnis - OneHit-Wonder oder echter Game-Changer?
- Gibt es Kunden, mit denen du sprechen kannst?

### ⚠ Warnzeichen, auf die du achten solltest:

- Screenshots ohne Hintergrundinformationen.
- Nur kurzfristige Resultate (z. B. 10k in 4 Wochen), keine nachvollziehbaren oder erkenntlichen Langzeiterfolge.
- Keine Möglichkeit, echte Kund:innen zu befragen

## 3. Werte, Haltung & Kundenfokus

Geht es um echte Transformation – oder nur um den nächsten Verkaufsabschluss? Die Werthaltung eines Experten zeigt sich besonders dann, wenn du unsicher bist, Fragen stellst oder (noch) nicht kaufst.

Echte Wirkung zeigt sich in nachvollziehbaren Ergebnissen – über Zeit und mit realem Start- und Endpunkt.

### ✓ Fragen, die du dir stellen solltest:

- Wie spricht der Coach über Kund:innen, die nicht sofort buchen?
- Fühlst du dich auch dann wertgeschätzt, wenn du zögerst?
- Wird dir klar gesagt, ob das Angebot, die Beratung oder das Programm wirklich der richtige Schritt für dich ist oder eben nicht?

### ⚠ Warnzeichen, auf die du achten solltest:

- Verkaufsdruck mit Schuldgefühlen („Du sabotierst dich selbst..., Du musst dein Mindset ändern, wenn...“)
- Abwertung oder Belächeln von nicht kaufbereiten Interessenten.
- Kein echtes Interesse an deiner Situation – nur Abschlussorientierung und Fokus auf Profit, Profit, Profit.

## 4. Fachliche Tiefe statt Phrasen

Kann dir jemand in wenigen Minuten dein Problem aufschlüsseln? Oder weicht er in allgemeines Gerede über Game-Changer-Strategie, Energie, Mindset und „Next Level“ aus?

### ✓ Fragen, die du dir stellen solltest:

- Welche konkreten Schwachstellen erkennt der Coach in deinem Business und stimmt das auch?
- Was empfiehlt er dir explizit **\*\*nicht\*\*** zu tun?
- Wie klar und greifbar ist seine Methode und Ansatz, um dich von deiner aktuellen Situation zum Ziel zu bringen?

### ⚠ Warnzeichen, auf die du achten solltest:

- Buzzwords ohne greifbare Inhalte (z. B. „High Vibe“, „Seelenbusiness“, „Berufung leben“).
- Keine analytische Tiefe oder kritisches Denken.
- Vermeidung konkreter Aussagen zu deinen Engpässen.
- Kein individueller Ansatz oder Strategie - er/sie hat den einzig richtigen Weg der für Alle passt, ungeachtet deiner Situation.

## 5. Konkrete Leistungen, klare Angebote

Je höher der Preis, desto klarer muß sein, was du bekommst. Gute Experten liefern Angebote mit Struktur, Inhalt, Zeitrahmen, Betreuungskonzept sowie eindeutige Preise- und Honorare für ihre Leistung.

### ✓ Fragen, die du dir stellen solltest:

- Gibt es ein detailliertes, schriftliches Angebot?
- Wirst du vom Experten selbst betreut – oder von unbekanntem Sidecoaches?
- Wie viel 1:1 Betreuung gibt es oder ist es ein reines Gruppen- oder Selbstlernprogramm
- Wie ist der Ablauf von Woche 1 bis zum Abschluss?
- Was ist alles drin (Inhalt, Aufbau, Ablauf, Arbeitsmaterialien, Aufzeichnungen, Laufzeit, Betreuung etc.)
- Ist das Preis-Leistungs-Verhältnis angemessen, realistisch oder völlig überzogen, für das was du im Gegenwert erhältst.

### ⚠ Warnzeichen, auf die du achten solltest:

- Nur PowerPoint-Folien oder mündliche Versprechen im Sales Call ohne schriftliches Angebot im Nachklang oder einer aussagekräftigen Salespage.
- Kein direktes Feedback oder Zugang vom/zum Experten, obwohl er verkauft hat bzw. unbekannte Side-Coaches.
- Unklare Methoden, unstrukturierter Ablauf
- Keine klar definierten Inhalte

## 6. Persönliche Betreuung oder Massenabfertigung?

Je größer ein Programm (z.B. Gruppen-Programm, Onlinekurs, MasterMind), desto wichtiger ist die Frage: Hast du wirklich Platz – oder bist du ein Datensatz in einem Funnel?

### ✓ Fragen, die du dir stellen solltest:

- Wie viele Teilnehmer:innen sind parallel im Programm aktiv?
- Gibt es Raum für individuelle Fragen und Betreuung und wenn ja, wie viel Raum und Zeit gibt es dafür?
- Gab es vorab eine echte Analyse deiner Ist-Situation?
- Ist ein Gruppen-Programm wirklich das richtige für Dich, um zu den Resultaten zu kommen, die du erreichen willst?

### ⚠ Warnzeichen, auf die du achten solltest:

- Standardisierte Programme für alle.
- 50+ Teilnehmer mit nur einem Coach/Berater/Experten.
- Keine persönliche Kommunikation vor dem Kauf.
- Auf welchem Level sind die anderen Teilnehmer im Programm? Wenn du als Unternehmer mit 20 Jahre Erfahrung bei Gründern und Start-Ups oder wenn du als Anfänger:in bei Fortgeschrittenen landest, führt das nur zu Frust auf beiden Seiten!

## 7. Umgang mit Fragen + Unsicherheit im Verkaufsgespräch

Verkaufsgespräche auf Augenhöhe respektieren deine Entscheidungsfreiheit. Wenn du zu etwas gedrängt wirst – Vorsicht.

### ✓ Fragen, die du dir stellen solltest:

- Bekommst du Zeit, um deine Entscheidung zu treffen oder sollst du dich sofort am Telefon oder im Zoom-Call entscheiden?
- Was passiert, wenn du Nein sagst?
- Wirst du unter Druck gesetzt (“Entscheide dich jetzt, wenn du dieses einmalige Angebot nicht verpassen willst”) – oder wirklich beraten?

### ⚠ Warnzeichen, auf die du achten solltest:

- Sätze wie: „Du hast Angst vor deinem eigenen Wachstum.“
- Sofortige Preisveränderungen bei zögerlichen Antworten.
- Psychologischer Verkaufsdruck durch künstliche Verknappung.
- Wenn dir jemand zu einem Kredit rät, um das Angebot, die Beratung oder das Programm zu finanzieren.
- Wird jeder deiner Einwände sofort pariert und umgedreht, um dich zum JA zu führen.
- Wie hoch ist dein Redeanteil im Verkaufsgespräch - textet dich der Verkäufer zu und lässt dir weniger Raum für Fragen.

## 8. Ist Beziehung wichtiger als der Abschluss?

Vertrauen entsteht über Zeit. Bleibt / ist ein Experte sichtbar, nahbar und ansprechbar – oder verschwindet er nach jedem Launch wieder, wie ein U-Boot?

### ✓ Fragen, die du dir stellen solltest:

- Ist die Person vor dem Verkaufsgespräch bereits über längere Zeit in deiner Welt sichtbar und präsent?
- Kennst du Inhalte, Werte, Haltung, Stil, die Art der Kommunikation des Experten:in – und fühlst du dich wirklich abgeholt und verstanden?
- Recherchiere den Experten im Web (Google) und mit KI (z.B. Perplexity) und schau was du hier findest
- Bleibt der Experte in Verbindung – auch ohne Buchung?
- Bewertungen auf den diversen Plattformen wie Google, Proven Expert etc. gründlich aber auch mit einem wachen Auge lesen

### ⚠ Warnzeichen, auf die du achten solltest:

- Nur Sichtbarkeit während Launches + bei Verkaufsphasen.
- Nur Verkaufsinhalte, keine echten Mehrwerte.
- Kein Interesse am Menschen – nur an der Conversion.
- Setzt viel auf Verkaufspsychologie

## 9. Was sagt dein Bauchgefühl?

Wenn dein Kopf sagt: „Klingt logisch“ – aber dein Bauch schreit leise „Lauf!“, dann hör bitte hin, denn dein Bauch ist oft schlauer als der Verstand.

### ✓ Fragen, die du dir stellen solltest:

- Ist dir die Person wirklich sympathisch?
- Spürst du im Gespräch Vertrauen oder Druck?
- Hast du das Gefühl, dass hier was nicht ganz stimmt oder dass du manipuliert wirst?
- Hast du das Gefühl, dass du hier wirklich in guten Händen bist und du diesem Experten:in vertrauen kannst?

### ⚠ Warnzeichen, auf die du achten solltest:

- Inneres Unbehagen – trotz toller Außenwirkung.
- Zweifel, die du ‚wegargumentierst‘.
- Störgefühle im Erstkontakt oder Call.
- Widersprüche in den Aussagen und im Gespräch.
- Wenn sich der Experte:in im Gespräch ganz anders gibt, als z.B. in seinen Videos, Podcast-Sendungen, Auftritten etc.



## DAS WICHTIGSTE ZUM SCHLUSS...

**Nutze diese Checkliste vor jedem Gespräch** mit Coaches, Berater:innen oder Expert:innen. Stell dir die richtigen Fragen. Bleib wachsam – aber offen.

Und vor allem: **Vertraue** deinem **Verstand** genauso wie deinem **Bauchgefühl**.

Denn: Der **beste Schutz** ist eine **gute Vorbereitung** – und **Klarheit** darüber, **was du willst, brauchst** und **wofür** du wirklich **bereit bist, zu investieren**.

Je **klarer du selbst bist, desto leichter erkennst du**, wer wirklich zu dir passt und desto weniger anfällig wirst du für Glitzer-Versprechen, Shiny Objects und vermeintliche Abkürzungen.

Denn: **Erfolg folgt dir – wenn du dir selbst folgst.**

Aber: Wenn dir jemand **die Schnellstraße zum 6-stelligen Erfolg** verkaufen will – dann bleib aufmerksam. Denn **oft** ist diese „**Abkürzung**“ nichts anderes als **ein teurer Umweg**.

Erfolg entsteht nun mal nicht über Nacht, sondern in den Nächten, Tagen, Wochen, Monaten und Jahren davor. ➤



# DEIN NÄCHSTER SCHRITT:

Wenn du nicht nur klug entscheiden willst, sondern erkannt hast, wie wichtig es ist, **selbst** als **“Trusted Expert & Advisor”**, als **Experte & Ratgeber**, dem man **vertrauen** kann, **wahrgenommen zu werden**, dann ist jetzt der richtige Moment für deinen nächsten Schritt.

➤ **Buche dein persönliches 1:1 Strategiegelgespräch mit mir**

In diesem Gespräch **analysieren** wir gemeinsam deine **aktuelle Situation** und entwickeln deine **konkrete Roadmap** auf dem Weg zu einer:

- Experten Premium-Positionierung
- Markt-Präsenz als führender Experte mit Substanz + Relevanz
- Zahlungskräftigen Premiumkund:innen, die wirklich zu dir passen
- Und dem Ziel: Exzellente Auftragslage mit dem Status: Ausgebucht

Hier geht es **direkt zu meinem Termin-Kalender:**

➤ **[martina-fuchs.com/termin](https://martina-fuchs.com/termin) (klick)**

Ich freue mich auf unser Gespräch, herzlichst

*Deine Martina*

M.



# Martina Fuchs



> **Positionierungs- | Marken- & Marketing-Strategin**

> **Bestseller-Autorin | Speaker & Podcast-Host der Show Status:Ausgebucht**

- > über 30 Jahre Erfahrung + Expertise
- > Begründerin des Expert Branding Marken-Modells
- > über 1.500 Beratungs-Mandate

**Medien-Karriere bei internationalen Magazinen:**

Cosmopolitan, Harper's Bazaar sowie Homes & Gardens (Launch im D.A.CH-Raum)

**Manager Magazin - TOP COACH - Auszeichnung**

**Handelsblatt - Auszeichnung:** Die besten Wirtschaftsbücher von Frauen

**Isarnetz Blog Award Gewinnerin (Web Woche München) - Best Corporate Blog**

