



DER REISEBÜRO VERKAUFSKOMPASS 2026

Das System für souveräne Verkaufsprozesse am Counter
– auch in Zeiten von Online-Portalen &
Vergleichsplattformen

**Wer 2026 nach Bauchgefühl
verkauft, verliert.
Wer einem System folgt,
gewinnt.**



Herzlich

WILLKOMMEN



Moin, ich bin Ricco – Langhaardackel aus Hamburg, mit rollendem “R” aus Franken und mit einer Leidenschaft für Reisebüros.

Vor über 11 Jahren saß ich zum ersten Mal zitternd in einem Reisebüro am Counter. Ich wusste nicht, wie ich verkaufen soll. Nur, dass ich es können wollte.

Heute helfe ich Reisebüros in ganz Deutschland, genau das zu lernen – ohne Verkaufsdruck, aber mit Verbindlichkeit und System.

Ich hab alles selbst erlebt:

... Die **“Ich melde mich Kunden”**, von denen man nie wieder was hört

... Den **Frust**, wenn Kunden **doch online buchen**.

... Und später den **Absturz während Corona**, als mein **Traumjob** zum **Albtraum** wurde.

Aber ich hab nicht aufgegeben.

Ich bin tief in die Welt von Kommunikation, Psychologie & modernem Vertrieb eingestiegen – und hab es mir zur Mission gemacht, dass du und dein Team im Reisebüro wieder mit Stolz und Erfolg verkaufen könnt.

Wenn du hier gelandet bist, dann ist das vielleicht dein erster Schritt in genau diese Richtung.

Und ich freu mich riesig, dass du da bist.

Dein Ricco

DAS SPIEL HAT SICH VERÄNDERT



Was, wenn nicht du das Problem bist?

- *"Warum hat der Kunde nicht gebucht?"*
- *"Die Kunden wollten nur noch mal überlegen – wieso höre ich nichts mehr von ihnen?"*
- *"Wie soll ich denn auf Check24 Cashback-Anfragen reagieren?!"*

Wenn du dir diese Fragen in den letzten 12 Monaten gestellt hast: **Willkommen im Jahr 2026.**

Früher war das einfach:

Kunden kamen ins Reisebüro – um zu buchen. Du hast beraten – und kassiert.

Heute:

Der Kunde kommt mit 37 Screenshots, 4 Cashback-Angeboten und der Erwartung:
"Mal schauen, ob du's besser kannst, als ich."

Was dadurch für dich passiert?

- Mehr Aufwand
- Mehr Kunden, die sich nie mehr melden
- Weniger Abschlüsse

Aber warum ist das so?

Die eigentliche Ursache kommt gleich – aber sie ist nicht das, was du denkst.

Denn: Reisebüros haben kein "die doofen Kunden-Problem". Wir sprechen hier von einem strukturellen Problem, was deinen Verkaufsprozess am Counter angeht.
Und genau das lösen wir hier.

Denn:

Die Art und Weise, wie Reisebüro-Kunden Entscheidungen treffen hat sich massiv geändert.
Und damit auch die Spielregeln am Counter.

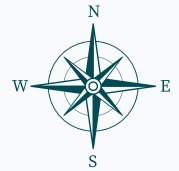
Das Problem: Die wenigsten Expis haben sich daran angepasst, sondern beraten immer noch wie früher. Und wundern sich, wieso weniger Beratungen zum Abschluss führen als früher.

Die gute Nachricht:

Wer die neue Spielmechanik versteht, gewinnt trotzdem wieder.



DIE 3 BUCHUNGS-KILLER 2026, DIE DEINE BUCHUNGEN VERHINDERN



Doch bevor wir zum „Wie verkaufe ich besser?“ kommen, musst du verstehen, welche 3 Muster dich aktuell jeden Monat Buchungen kosten:

1. Die Erklär-Falle

Viele Expis erklären zu viel – in der Hoffnung, dass Wissen Vertrauen erzeugt. Aber:

- Information gibt's kostenlos im Internet.
- Führung gibt's nur bei dir.
- Wenn du nur erklärst, nicken Kunden, lügen dir ins Gesicht mit „Ich melde mich“ – und buchen dann online.

2. Der Preis-Kampf

Kunde: „Online ist es günstiger.“

- Berater: „Ja, aber...“ → Fehler.
- Du verlierst: Kontrolle, Autorität, Vertrauen.
- Reaktion wirkt wie Unsicherheit. Führung wirkt wie Stärke.

3. Die Harmonie-Sucht

Viele Expis wollen es Kunden recht machen – wirken dadurch aber unsicher.

Sie denken „ich will nicht aufdringlich sein“ und verwechseln „Klarheit und Verbindlichkeit“ mit „Druck“.

- Keine klaren Empfehlungen
- Keine Entscheidungshilfe
- Keine klaren nächsten Schritte

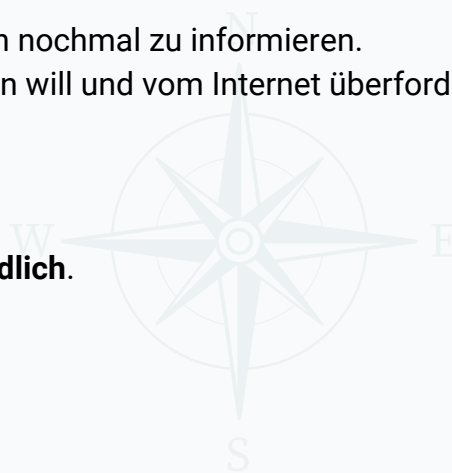
Der Kunde ist nicht da, um sich nochmal zu informieren.

Er ist da, weil er geführt werden will und vom Internet überfordert ist.

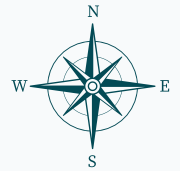
Merke:

Freundlich + klar = **souverän**.

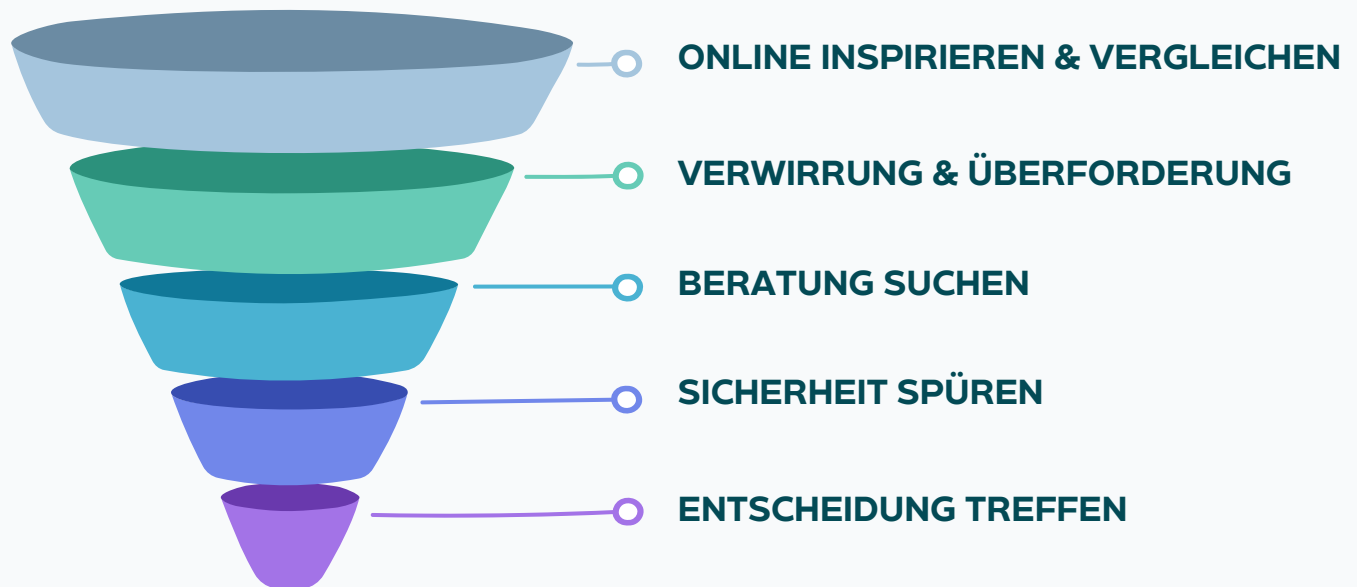
Freundlich + weich = **unverbindlich**.



WIE REISEBÜRO KUNDEN 2026 WIRKLICH ENTSCHIEDEN



Kunden sind nicht illoyal – sie sind überfordert



Heutzutage läuft der Entscheidungsprozess von Reisebüro Kunden anders, als noch vor 10-20 Jahren:

- Stundenlanges Googeln
- Vergleichs-Frust
- Bewertungs-Überforderung

Am Ende? **Angst, die falsche Entscheidung zu treffen.**

Was Kunden WIRKLICH suchen:

- Orientierung
- Zeitersparnis
- Sicherheit, dass sie die richtige Entscheidung treffen

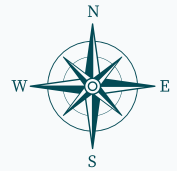
Und das bekommen sie nicht online – sondern bei dir. Wenn du dafür sorgst.

Wer das versteht, verkauft nicht mehr auf Augenhöhe mit dem Internet – sondern über dem Internet.

Mehr dazu im nächsten Abschnitt, wenn wir die Verkaufsgleichung entschlüsseln.



WARUM KUNDEN BEI DIR BUCHEN – ODER NIE WIEDER KOMMEN



Warum Kunden buchen oder abspringen

Viele Expis glauben, der Kunde bucht, wenn das Budget passt. Falsch.
Ein Abschluss entsteht, wenn alle Faktoren dieser Verkaufsgleichung gleichzeitig erfüllt sind.
Das klingt einfach – aber gleich wirst du sehen, **warum fast alle Reisebüros an genau dieser Stelle versagen.**

VORQUALIFIZIERUNG + VERTRAUEN + VERBINDLICHKEIT = BUCHUNG

Fehlt nur einer dieser Faktoren, bricht die Abschlussquote ein.

1. Vorqualifizierung

Kann der Kunde heute überhaupt buchen?

Das sind die vier nicht-beeinflussbaren Grundpfeiler:

Bedarf

Wollen die Kunden wirklich verreisen – oder nur stöbern?
Haben sie schon klare Wünsche – oder sind sie komplett offen?

Entscheider

Sind alle relevanten Entscheider anwesend?

Zeit

Ist der Zeitraum fix (z. B. vom Arbeitgeber geklärt)?

Investition

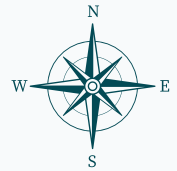
Passt das Budget grundsätzlich zu den Erwartungen?

👉 Fehlt einer dieser Faktoren → Abschlusschance = 0 %.

Dann geht's nicht darum, ein Verkaufsgespräch zu führen, sondern darum, gemeinsam die nächsten Schritte mit den Kunden zu definieren bzw. einen Folgetermin zu finden, bei dem alle Voraussetzungen für eine Entscheidung gegeben sind.



WARUM KUNDEN BEI DIR BUCHEN – ODER NIE WIEDER KOMMEN



2. Vertrauen

Warum sollten Kunden dein Angebot bei dir in deinem Reisebüro buchen?

Das sind die vier beeinflussbaren Hebel, die Expis perfektionieren müssen:

Vertrauen in dich als Expi

Deine Erfahrung, Kompetenz, Sicherheit – und ja, du darfst das aktiv kommunizieren.

Vertrauen in dein Reisebüro

Warum hier buchen – und nicht online? Was sind die Vorteile für Kunden?

Vertrauen in das Angebot

Der Kunde muss verstehen, warum dieses Angebot perfekt zu seinem Wunsch passt (und nicht noch eins von zigtausenden Angeboten aus dem Internet ist).

Vertrauen in sich selbst

Der Kunde muss sich befähigt fühlen, diese Reise entspannt und gut zu meistern.

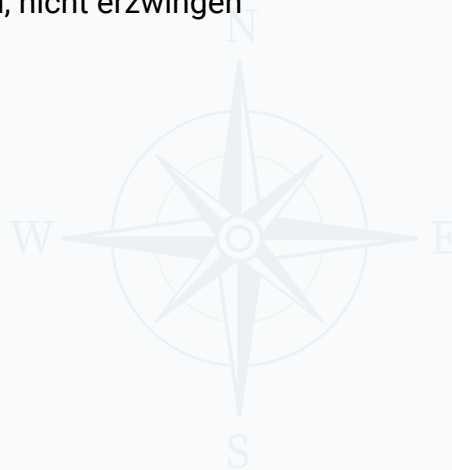
Und jetzt kommt der Punkt, an dem 80 % aller Buchungen scheitern – und fast niemand merkt, dass genau DAS das Problem war:

3. Verbindlichkeit

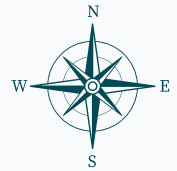
Hilfst du dem Kunden, eine Entscheidung zu treffen – oder lässt du alles offen?

Hier verlieren Reisebüros am häufigsten. Weil Expis Verbindlichkeit mit Aufdringlichkeit verwechseln. Verbindlichkeit bedeutet nicht „Druck“. Verbindlichkeit bedeutet:

- Klare nächste Schritte
- Entscheidung ermöglichen, nicht erzwingen
- Keine offenen Enden



WARUM KUNDEN BEI DIR BUCHEN – ODER NIE WIEDER KOMMEN



Die goldene Regel der Verbindlichkeit:

Keine Aktion ohne Folgeaktion.

Du siehst: **Ein Abschluss ist kein Zufallsprodukt.** Er entsteht nicht durch Glück, günstige Preise oder „nette Gespräche“ – sondern durch das Zusammenspiel aus **Vorqualifizierung, Vertrauen und Verbindlichkeit.**

Aber:

- ☛ Die Faktoren der Verkaufsgleichung wirken **nicht isoliert voneinander.**
- ☛ Sie sind Teil eines **größeren Systems.**
- ☛ Ein System, das darüber entscheidet, ob Kunden **buchen – oder abspringen.**

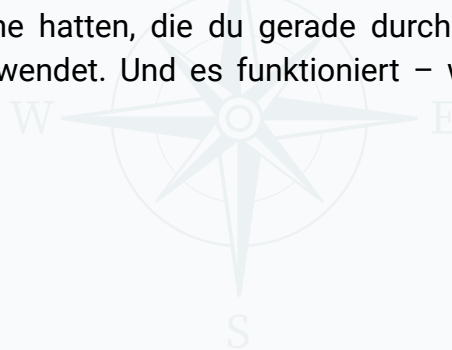
Und genau dieses System fehlt den meisten Reisebüros komplett.

Sie beraten aus dem Bauch heraus, „so wie sie es halt schon seit 30 Jahren machen“. Sie reagieren statt zu führen. Sie hoffen auf Rückmeldungen, statt aktiv zu steuern.

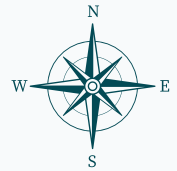
Doch moderner Verkauf in 2026 funktioniert anders. Er funktioniert nur dann zuverlässig, wenn du nicht nur die Bausteine kennst – sondern verstehst, **wie sie im Prozess zusammenspielen.** Und dass sie heutzutage nur zusammen als System funktionieren.

Anmerkung:

Bevor wir weitermachen, muss dir eines klar sein: All das hier kommt nicht ausschließlich aus einem Lehrbuch. Sondern aus meiner eigenen jahrelangen Erfahrung am Counter als Topseller und aus echten Gesprächen, echten Verkaufsanalysen – und echter Praxis mit hunderten Expis, die genau die Probleme hatten, die du gerade durchlebst. Was du hier liest, wurde getestet, geschärft und angewendet. Und es funktioniert – wenn du bereit bist, es wirklich umzusetzen.



DER REISEBÜRO VERKAUFSKOMPASS 2026



Der moderne Verkaufsprozess 2026 ist ein System und kein Stückwerk aus veralteten Verkaufstechniken.

Die meisten Reisebüros nutzen nur 30 % ihres Potenzials – weil sie nicht in jede Beratung die gleichen Zutaten packen. Doch Verkauf ist kein Gefühl. Es ist ein System (das du natürlich mit Gefühlen füllen solltest!).

Du willst wissen, wie ein Verkaufsprozess aussieht, der souverän zu Buchungen führt – ohne aufdringlich zu wirken, ohne Rabattschlachten?

Hier kommt der Prozess, den die besten Reisebüros 2026 einsetzen:



1. Einstieg & Rahmen setzen

Die wenigsten machen das bewusst.

Aber: Ohne klaren Rahmen entsteht beim Kunden sofort Unsicherheit.

Was dazugehören *würde*:

- Klären des Gesprächsziels
- Schaffen einer sicheren Atmosphäre
- Erwartungen, Dauer & Ablauf der Beratung abstecken

2. Tiefen-Bedarfsermittlung

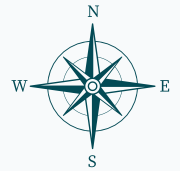
Der Grund, warum viele Angebote „austauschbar“ wirken:

Der Bedarf wurde zu oberflächlich abgefragt. Was erfolgreiche Berater stattdessen tun:

- Sie erfassen Emotionen und Bilder statt nur Fakten
- Sie fragen nicht nur nach Merkmalen (z.B. großer Pool) und Hard-Facts, sondern finden den jeweiligen Nutzen des Kunden heraus (z.B. „Wieso ist Ihnen ein großer Pool so wichtig?“)
- Sie überlassen das Reden in der Bedarfsermittlung dem Kunden und führen rein durch Fragen



DER REISEBÜRO VERKAUFSKOMPASS 2026



Der moderne Verkaufsprozess 2026 ist ein System und kein Stückwerk aus veralteten Verkaufstechniken.

3. Positionierung & Vertrauensaufbau

(Deine BERATUNG ist 2026 das Produkt, das du verkaufst – nicht mehr nur dein Angebot!). Viele Expis glauben, es würde immer noch reichen, tolle Angebote finden und zu präsentieren. Dabei sollten sie zunächst sich selbst und die Vorteile der Buchung im Reisebüro verkaufen.

Was erfolgreiche Berater klarmachen, bevor sie Angebote präsentieren:

- Warum Kunden bei ihnen sicher buchen
- Welche Probleme sie für ihre Kunden lösen
- Welche Risiken sie minimieren (z.B. im Vergleich zum Internet)

Das Internet bietet Infos. Du bietest Sicherheit.

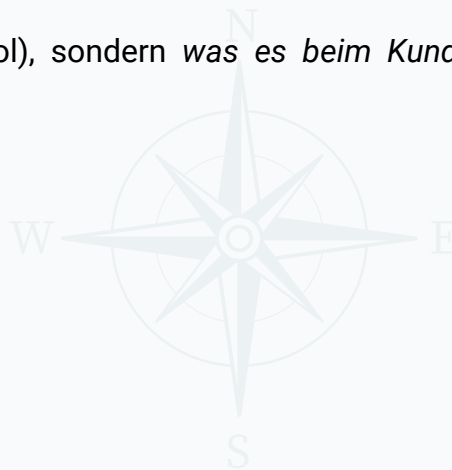
4. Angebotspräsentation

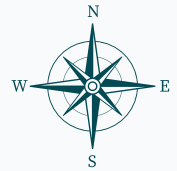
Hier verlieren heutzutage die meisten Reisebüros Kunden. Nicht weil ihre Angebote schlecht sind – sondern weil sie wie Katalogseiten präsentiert werden.

Was eine moderne Angebotspräsentation zeigen WÜRD:

- Das Angebot wird fast ausschließlich mit den Worten des Kunden präsentiert
- Warum das Angebot perfekt zu dem passt, was der Kunde vorher erzählt hat
- Welche Sorgen der Kunde **nicht** haben wird
- Wie sich der Urlaub **anfühlen** wird

Nicht was es *ist* (großer Pool), sondern was es *beim Kunden bewirkt* (z.B. Spaß mit den Kindern).





5. Abschluss & Nächste Schritte

Viele Expis hoffen auf einen Abschluss und verbleiben mit "Melden Sie sich". Profis in 2026 **erzeugen** einen Abschluss – ohne Druck. Was dazugehört:

- Klare Entscheidungsfragen
- Führen zu nächsten Schritten
- Keine offenen Enden

Das ist der Punkt:

Die meisten Reisebüros *bedienen* ihre Kunden – Erfolgreiche *führen sie* durch einen immer gleichbleibenden, klaren Prozess.

Denn 2026 gewinnt nicht das Reisebüro mit der besten Website – sondern das mit dem klarsten Verkaufsprozess. Denn die meisten Reisebüros haben nicht zu wenig Anfragen. Sie machen nur viel weniger Buchungen draus, als früher:

- Kunden sind überfordert
- Infos sind endlos online verfügbar
- Vertrauen in Reisebüros ist rar geworden

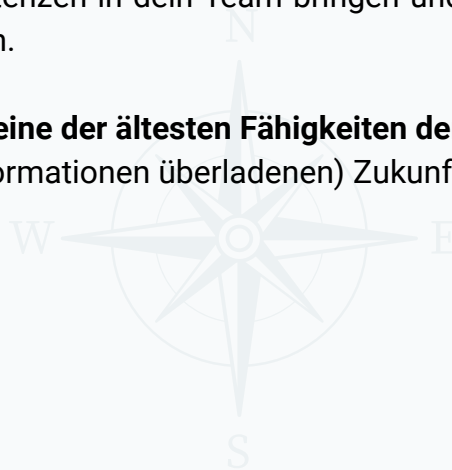
Du bist kein Buchungsabwickler mehr. Du bist Entscheidungshelfer. Sicherheitsgeber. Möglichmacher.

Deine Möglichkeiten ab sofort:

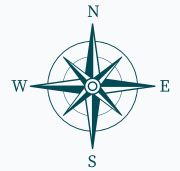
Weg 1: So weitermachen wie bisher – hoffen, dass sich was ändert.

Weg 2: Neue Verkaufskompetenzen in dein Team bringen und als Wettbewerbsvorteil nutzen – und zukunftssicher wachsen.

Verkauf ist kein Trend. Es ist eine der ältesten Fähigkeiten der Welt. Und die Wichtigste. Vor allem auch in der (von Informationen überladenen) Zukunft.



DAS REISEBÜRO DER ZUKUNFT



Warum genau jetzt der richtige Zeitpunkt ist

Die Branche sortiert sich neu. Verkauf 2026 im Reisebüro ist etwas anderes als Verkauf 2016, als es noch nicht die endlose online Auswahl gab. Wer jetzt die Weichen stellt, wird sich einen Vorsprung sichern, der jahrelang Wirkung zeigt.

Du kannst lernen:

- wie du **Preisvergleiche elegant neutralisierst**
- wie du **Kunden führst**, statt zu „bedienen“
- wie du **souverän und verbindlich abschließt**
- wie du Gespräche so **strukturierst**, dass Kunden **automatisch buchen**

Du kannst all das lernen – und du kannst es systematisch im Alltag verankern.

Aber eine Sache musst du wissen:

Die neuen Spielregeln des Reiseverkaufs lassen sich nicht durch Lesen verändern – sondern nur durch Anwendung, Feedback und echte Praxis.

Deshalb endet dein Weg nicht mit diesem PDF. Hier beginnt er.



SO GEHT'S WEITER



„Du denkst anders als 90 % der Branche – und das ist gut so.“

Wenn du bis hierher gelesen hast:

- Denkst du anders als 90% der Reisebüros.
- Weißt du, dass reine Beratung nicht mehr reicht.
- Willst du mehr als nette Beratung – du willst souverän verkaufen.

Genau für dich schreibe ich meine E-Mails:

- **Keine Floskeln von Verkaufstrainern im Anzug**, die seit 20 Jahren nicht mehr am Counter saßen.
- Nur **fundierte Verkaufs-Know-how** vom Expi-Kollegen für Expi-Kollegen.

✉ Du bist jetzt automatisch Teil meines Insider-Verteilers.

Aber wichtig: Ich schreibe nicht für alle.

Nur für die, die das neue Spiel wirklich verstehen und meistern wollen.

👉 In meinen nächsten Mails bekommst du nicht nur das **meistgefragte Skript der Reisebüro Branche** sondern auch Techniken, die bei hunderten Expis dafür gesorgt haben, dass Kunden sofort verbindlicher wurden - ohne aufdringlich zu sein, ohne Rabatte zu geben und ohne Leuten was aufzuquatschen.

Bleib dran – oder bleib wie du bist. Deine Entscheidung. Öffne die Mails.
Oder kämpf weiter mit „Ich meld mich nochmal“-Kunden.

Herzliche Grüße aus Hamburg
Dein Ricco

