

Übung:

Stellen Sie sich Ihren Idealkunden einmal ganz genau vor. Welche Wünsche, Bedürfnisse und Probleme hat er? Welche Ziele verfolgt er?

Das ist die eine Seite der Medaille. Die Kehrseite ist mindestens genauso wichtig, nämlich Ihre Wünsche und Bedürfnisse als Leistungserbringer bzw. als Verkäufer.

Was liegt Ihnen? Worin sind Sie gut? Wovon wollen Sie gerne mehr?

Nehmen Sie sich bitte Zeit und beantworten Sie in Ruhe, aber dennoch intuitiv nachstehende Fragen:

Wem kann ich den größten Nutzen bieten? Welchen? (Bitte mindestens fünf Nutzen auflisten)

Mit welchen Kundentypen arbeite ich am liebsten?

Mit welcher Zielgruppe bin ich am vertrautesten?

Zu wem habe ich einen guten Zugang? (zum Beispiel nach Branchen, Regionen, Netzwerken ...)

Welche Ansprechpartner liegen mir am meisten?

Welche Werte sind mir und dem Kunden wichtig?

Worauf habe ich Lust? Was würde ich gerne mehr machen/anbieten/verkaufen?

Wohin würde ich mich gerne weiterentwickeln? Wo soll meine Reise in Zukunft hingegen?
