Reflektionsaufgabe REALITÄT

Ich gebe dir als konkrete Aufgabe einige Leitfragen an die Hand, für die du dir gern 30-60 Minuten (oder mehr) Zeit nehmen darfst. Wann es auch immer heute gut reinpasst. Mach es auf jeden Fall! Die Ergebnisse deiner Analyse sind für dich, lass sie gern so ausführlich werden, wie du es brauchst.

KUNDENANZIEHUNG

- Welche Gedanken oder Gefühle kommen hoch, wenn du an Kundengewinnung denkst?
- Wie fühlst du dich nach dem Kontakt mit Interessenten überwiegend?
- Wenn du noch keine Kunden, aber bereits Interessenten hattest, woran liegt es deiner Meinung nach, dass sie sich nicht für eine Buchung/ eine Zusammenarbeit entschieden haben?
- Welche Überzeugungen hast du darüber, wie leicht oder schwer es ist, Kunden zu gewinnen?
- Welche Kunden hast du bisher angezogen? Kommen sie wegen deiner Energie, deiner Expertise/Produktlösung oder wegen „Rabatten“?
- Sind deine aktuellen Kunden deine Traumkunden?
- Wenn ja, woran erkennst du das? Was macht sie zum “Traum”?
- Wenn nein, woran machst du das fest? Was ist nicht Traumkunden-like?
- Ist das Geld in der Kundenanbahnung ein Thema oder eher weniger?

KUNDENBEZIEHUNGEN

- Wie sehr vertraust du deinen Kunden – und wie sehr vertrauen sie dir?
- Wie fühlt sich die Zusammenarbeit energetisch an: nährend, fordernd, auf Augenhöhe, unausgeglichen?
- Bist du überzeugt, dass deine Arbeit deinen (zukünftigen) Kunden hilft?
- Kommen in der Zusammenarbeit mit Kunden ab und an Zweifel/ Ängste auf? Wenn ja, welche?
- Welche dir bekannten alten Muster oder Rollen in dir wirken noch in deinen Kundenbeziehungen mit?
- Hast du Grenzen in deinen Kundenbeziehungen? Kommunizierst du sie klar? Werden sie auch respektiert?
- Wo passt du dich (noch) an, um gemocht oder gebucht zu werden?
- Gab es schon Fälle, in denen sich tolle Kunden in (Alb-)Traumkunden entwickelt haben oder sich zumindest die Qualität der Zusammenarbeit gravierend verschlechtert hat?
- Gab es Geldthemen innerhalb deiner laufenden Kundenbeziehungen?
- Hast du bereits Kunden losgelassen, weil du gespürt hast, dass sie nicht passen? Wenn ja, wie fühlte sich das an? Wenn nein, warum hast du sie nicht losgelassen?
- Wie fühlt sich der Energieausgleich bei all deinen Produkten an? (Beachte: Energieausgleich ist nicht nur das Geld, es ist ein Zusammenspiel aus allen, was du zurückbekommst aus einer Kundenbeziehung, also zum Beispiel auch Bestätigung deiner Arbeit, gutes Feedback, Dankbarkeit, Empfehlungen etc.)