



MODUL 2

Was du wirklich verkaufst

Teil 1 — Mit wem willst du wirklich arbeiten?

Frage 1:

Mit wem arbeitest du am liebsten — nach dem du aus der Session rausgehst und denkst: Ja. Genau dafür mache ich das?

Meine Antwort:

Frage 2:

Wie alt ist diese Person? Was macht sie? Was beschäftigt sie gerade?

Meine Antwort:

Beispiele zur Orientierung

✗ "Frauen die sich weiterentwickeln wollen"

✓ "Mütter nach der Karenz die wieder ins Berufsleben wollen — aber nicht wissen wie sie ihre Familie nicht vernachlässigen und trotzdem beruflich Karriere machen können"

✓ "Frauen mit Rheuma die morgens aufwachen ohne dass die Hände so steif sind dass sie den Kaffeebecher nicht halten können"

✓ "Führungskräfte die zur Rampensau werden wollen — damit ihre Mitarbeiter ihnen an den Lippen hängen statt einzuschlafen"

✓ "Selbstständige Coaches die bereits Gespräche führen — aber zu oft Ich überleg's mir noch hören"

Meine Wunschkundin / mein Wunschkunde

Name (optional):

Alter & Situation:

Was beschäftigt sie gerade am meisten:

Teil 2 — Was dein Kunde wirklich kauft

Frage 1:

Was hat sich für deine Wunschkundin verändert — nachdem sie mit dir gearbeitet hat?

Meine Antwort:

Frage 2:

Was konnte sie danach tun — was sie vorher nicht konnte?

Meine Antwort:

Frage 3:

Diese Veränderung in einem einzigen Satz — wie klingt das?

Mein erstes Haben-Wollen-Ergebnis:

© *Michaela Giakoumakis* | michaelagiakoumakis.com