

Modul 1

Meine Arbeit verdient gut bezahlt zu werden

Lektion 2:

Neun Gründe warum meine Arbeit wertvoll ist

HerzensBusiness-OnlineCamp

Mag.^a Sylvia Fullmann

Wien, im September 2018

1/2 Perspektivenwechsel

9 Gründe warum meine Arbeit für Kunden wertvoll ist



Hier geht es nicht darum jemanden Ergebnisse oder Resultate zu versprechen.

Hier geht es darum, welche Veränderungen möglich sind. Schreib einfach alles auf was du bei deinen Kunden beobachtest. Oder auch was du für deine Kunden möchtest.

1

**Weil meine Kunden etwas bekommen, erleben, erreichen,
was sie alleine (ohne mich) nicht schaffen.**

Was erleben, erreichen, bekommen deine Kunden?

– Denke dabei vor allem an jene Kunden, die zufriedenen und begeistert sind.

- ➡ Hier geht es um den Zweck, das Ziel deines Services: z.B. eine Webseite, die Kunden bringt; wieder schlafen können; sich wieder optimistisch fühlen, ...
- ➡ Denke daran was Kunden beim ersten Gespräch sagen.

2

**Weil meine Kunden mehr bekommen oder erlebt haben, als sie erwarten
oder sich vorstellen könnten.**

Was bekommen oder erleben meine Kunden mehr?

- ➡ Hier geht um Veränderungen, die sich Kunden vorab gar nicht erwarten:
z.B. dass Marketing / Schreiben / Präsentieren Freude machen kann, selbstbewusster, optimistischer, gelassener zu werden, dass die Tiere bei einer Behandlung ruhig bleiben; schöne Momente auch mit Demenzzkranken erleben;
- ➡ Denke hier daran was deine bestehenden Kunden schätzen – dir gesagt haben



3 Weil sie während oder durch Zusammenarbeit mit mir etwas erleben, das sie in ihrem Alltag nicht (so oft) erleben.

Was erleben Kunden in der Zusammenarbeit mit mir oder auch durch meine Arbeit?

- ➡ Das können oft ganz einfache Dinge sein z.B. dass ihnen jemand zuhört, sie ernst nimmt, wertschätzt oder einen Gesprächspartner auf Augenhöhe ist. Oder auch berührt zu werden, Aufmerksamkeit oder Unterstützung zu bekommen.
- ➡ Oder Kunden fühlen sich zum Beispiel erfolgreich, attraktiv, wertgeschätzt, angenommen etc. fühlen.

4 Weil meine Kunden von mir viel mehr, bekommen

als das Logo, das Foto, die Behandlung, das Coaching oder worum immer es bei deiner Arbeit es geht. Wie verändert meine Arbeit den Alltag meiner Kunden?

Was wird durch mein Service einfacher, angenehmer, leichter?

Was ist jetzt möglich?

- ➡ Hier geht es um die Konsequenzen, die Veränderung, die deine Arbeit bewirkt haben. Um die Folgen, die sich aus der Situation ergeben, wegen der Kunden zu dir kommen. z.B. wenn die Schulter beweglicher wird, kann sich dein Kunde die Haare wieder frisieren; durch eine gute Webseite werden Kundengespräche einfacher; wenn Kunden wieder besser schlafen können, geht der Job leichter von der Hand, sind sie gelassener, es gibt weniger Streit
- ➡ Überlege welche Folgen die Situation / Probleme deiner Kunden im Alltag haben. Dann kannst du einfacher erkennen welche Erleichterung sich durch deine Arbeit ergeben.



- 5** **Weil sie etwas gelernt haben,** dass sie auch in Zukunft gut verwenden können.

Was nervt ärgert, bremst Kunden nicht länger?

- 6** **Weil jetzt mehr möglich ist.** Weil sie nun tun oder erleben können, was vorher (nicht mehr) möglich war.

Was ist jetzt für deine Kunden einfacher, leichter, angenehmer?

- 7** **Weil sie etwas hinter sich gelassen haben,** dass sie vorher genervt, beschwert oder geärgert hat.

Was nervt ärgert, bremst Kunden nicht länger?



8 **Weil sich ihre finanzielle Situation oder ihre Zukunftschancen verbessert haben.**

Müssen deine Kunden weniger ausgeben? Sparen sie sich Kosten?

Verdienen sie mehr? Machen Sie mehr Umsatz?

Weil jetzt in der Zukunft etwas anderes möglich ist.

9 **Weil sie sich anders fühlen** z.B. schöner, fitter, lebendiger, gelassener, erfolgreicher, selbstbewusster...



10 Austausch:

Warum schätzen Kunden deine Arbeit?

Teile deine Eindrücke und Ideen, damit bestärkst du sie.

Lass dich von den Vorstellungen und Ideen inspirieren und inspiriere andere.

Drucke einfach auf das „+“ und schon kannst du schreiben. Deine Einträge sind anonym und geschützt.

Warum meine Arbeit für Kunden wertvoll ist

Was ist für deine Kunden wichtig?

Weil sie eine Lösung ihrer Probleme sehen und einen Schritt weiterkommen wollen.

♥ 2

 Kommentar hinzufügen

Weil sie sich ermutigt, unterstützt, bestärkt fühlen.

♥ 2

 Kommentar hinzufügen

Weil sich ihr eigener Horizont und das Spektrum ihrer Möglichkeiten erweitert.

Sie bekommen mehr Sicherheit und Bewusstheit für ihre Entscheidungen

♥ 2

 Kommentar hinzufügen

Weil sie Wertschätzung erfahren und Raum bekommen, ihre eigenen Bedürfnisse zu Erkennen und die Ziele entsprechend auszurichten

♥ 2

 Kommentar hinzufügen

