

Finanzcoacing
Netzwerktraining

René Jäger AG • Leifstraße 18 • D-81549 München

München, 1. Mai 2012
RJ@René-Jäger.de
☎ 089 649470-64
📠 089 649470-66

2. Ziele und Strategien

2.1 Nur wer seine Ziele definiert, behält den Blick fürs Wesentliche.

Was erwarte ich von den Kontakten? Was will ich damit erreichen?

Bestimmen Sie, was Sie mit dem Netzwerken erreichen möchten. Schreiben Sie die Ziele nieder.
Wenn sich das in Zahlen ausdrücken lässt, dann halten Sie dies schriftlich fest.

Halten Sie hier ein bis drei Ziele fest:

In Zahlen ausgedrückt:

Beispiel: Geld verdienen

1000 € / Monat

(Fortsetzung nächste Seite)

2.2 Nur wer eine Strategie hat, kommt effektiv zum Ziel.

Wie will ich das Ziel/die Ziele erreichen?

Bsp.: Durch Kontakte und Empfehlungen möchte ich neue Kunden gewinnen und so Geld verdienen.

Wie komme ich zu dem gewünschten Ziel?

Bsp.: 1 Abschluss benötigt 2 Interessenten. Um einen Interessenten zu finden, benötige ich 2 Empfehlungen oder 20 Kontakte. Um eine Empfehlung zu bekommen benötige ich 5 BNI 4-Augen-Gespräche. Also benötige ich im Monat für einen Abschluss: 20 4-Augengespräche oder 40 Kontakte.

Welche Schritte plane ich?

Bsp.: Ich nütze die Zeit vor und nach dem BNI Frühstück zum Netzwerken. Außerdem vereinbare ich jede Woche ein 4-Augen-Gespräch und rufe zwei meiner Kunden an, und frage, wie es Ihnen geht.

Wann kontrolliere ich meinen Erfolg?

Bsp.: Jeden Montagvormittag trage ich in eine Tabelle meine Erfolge (Kontakte, Gespräche, Interessenten und Abschlüsse) der letzten Woche auf. Ich prüfe meine Strategie und verändere Sie, wenn sie nicht erfolgreich genug ist. Dann schreibe ich das Soll für die kommende Woche auf.
