

Positionierung: Einführung der EKS-Strategie

Zusammenfassung der Sitzung

In der 1. Sitzung haben wir uns mit dem ersten Thema „Positionierung“ beschäftigt. Dazu haben wir die Prinzipien und die ersten vier Phasen der EKS-Strategie besprochen und begonnen, mit Hilfe von Skalen die eigenen Stärken, Geschäftsfelder, Zielgruppen und Probleme herauszuarbeiten.

Hausaufgaben

- ☐ Beschäftige Dich als erstes mit Deinen Stärken. Stelle Dir und auch gerne Verwandten, Bekannten, Arbeitskollegen folgende Fragen und mache Dir Notizen:
 - Was habe ich bisher erreicht (beruflich, privat)?
 - Welche Probleme habe ich bereits gelöst?
 - Was sind meine Kernkompetenzen? Worin bin ich richtig gut?
 - Was macht mich besonders? Was ist mein Alleinstellungsmerkmal?
- ☐ Melde Dich in der World of Coaching an: <https://www.landsiedel-coaching.com/>. Suche die Lektion 1 und lade Dir das Arbeitsblatt zur EKS-Strategie in Excel unter dem Reiter „Materials“ herunter. Übertrage Deine Stärken in Felder auf der ersten Seite. Ordne Deine Stärken der vorgegebenen Rubriken „Ausbildung“, „Erfahrung“, „Hobbies“ und „Persönlichkeit“ zu.
- ☐ Bewerte Deine Stärken in Prozent anhand der beiden Skalen: 1. Das kann ich gut und 2. Das mache ich auch gerne.
- ☐ Auf der zweiten Seite in der Excel-Tabelle findest Du „Erfolgsversprechende Geschäftsfelder“. Leite anhand Deines Stärkenprofils auf Seite 1 möglichst viele Geschäftsfelder ab. In welchen Geschäftsfeldern kommen Deine Stärken voll zur Geltung? Definiere diese Geschäftsfelder möglichst eng.
- ☐ Bewerte die Dir eingefallenen Geschäftsfelder in Prozent anhand der Skalen: 1. Das kann ich gut; 2. Das macht mir Freude und 3. Das schätze ich erfolgsversprechend ein.
- ☐ Besuche das Forum „Vorstellung der Teilnehmer“. Du findest es in der World of Coaching, wenn Du angemeldet bist auf der Übersichtsseite unter dem Reiter „Diskussionen“. Nutze dieses Forum, um Dich den anderen vorzustellen und auch um andere Teilnehmer kennenzulernen. Stelle dir folgende Fragen und poste Deinen ersten Kommentar: Wer bist Du? Was interessiert Dich? Welche Erfahrungen hast Du schon beim Coaching? Was willst Du sonst noch über Dich mitteilen?

Ausblick

In der nächsten Sitzung werden wir uns weiterhin mit dem Thema „Positionierung“ beschäftigen. Wir fokussieren uns dabei auf die dritte Phase der EKS-Strategie: die erfolgsversprechendste Zielgruppe, deine Wunschkunden. Damit Du später Deine Angebote noch besser auf die Kunden anpassen kannst, ist es in erster Linie ratsam, Deine Kunden genau unter die Lupe zu nehmen: Welche Werte, Eigenschaften, Vorlieben, Interessen, Einstellungen, Medien haben Deine Kunden gemeinsam?