

Drei Straßen zum Kunden – Deine Heldenaufgabe



Du hast das Modell der drei Straßen nun verinnerlicht und kennst die Straße, auf der du bevorzugt unterwegs bist und auch welche dir die größten Herausforderungen bereitet. Nun geht es darum, dieses Wissen im Alltag zu nutzen und auf deine Kunden anzuwenden.

1. Erstelle jetzt eine Liste deiner wichtigsten Kunden und überlege dir auf welcher Straße sie unterwegs sind. Falls du einen großen Kunden hast, kannst du dort auch mehrere Ansprechpartner einschätzen:

Kunde: _____ *Bevorzugte Straße:* _____

2. Was aber genau bedeutet das für eure Beziehung? Überlege dir für mindestens 5 Kunden (bzw. Ansprechpartner) ob und welche Änderung du beim nächsten Gespräch aufgrund deiner neuen Erkenntnisse vornehmen möchtest. Besonders auch mit welchen Unterlagen du dich verstärken und ergänzen wirst:

1. *Kunde:* _____ *Änderung:* _____

2. *Kunde:* _____ *Änderung:* _____

3. *Kunde:* _____ *Änderung:* _____

4. *Kunde:* _____ *Änderung:* _____

5. *Kunde:* _____ *Änderung:* _____
