

POWER 1-2-1

Das Power 1-2-1 dauert in der Regel nicht länger als 20 Minuten. Bitte zeige hier eine hohe Zeitverantwortlichkeit. Dein Gesprächspartner wird es Dir danken. Bitte schreibe mit und sammle Deine Gesprächsaufzeichnungen.

1. Datum

2. Beginn

3. Ende

4. Name

5. Firma

6. Berufskategorie

7. Was sind Deine Kernkompetenzen (Hauptprodukte/Dienstleistungen)?

8. Was ist Dein Alleinstellungsmerkmal (USP) / Dein wichtigstes Verkaufsargument?
Warum sollen andere ausgerechnet Deine Produkte kaufen bzw. Deine Dienstleistung in Anspruch nehmen?

9. Welche Firma aus welcher Branche wäre ein guter Kunde für Dich?

10. Wie könnte ich Dich bei meinen Kontakten ins Gespräch bringen?
Was wäre ein guter Aufhänger oder Einstieg?

11. Mit welcher Aktion unterstützen wir uns gegenseitig in den nächsten 24h?

12. Wer ist Dein nächster Power 1-2-1 Gesprächspartner? Und wann führst Du das Gespräch?



G.A.I.N.S. – Vertrauensgespräch

Name des Mitglieds:	
Datum des Treffens:	
Beginn (Uhrzeit):	Ende:
Ort:	
G oals (Ziele):	
A ccomplishments (Erreichtes):	
I nterests (Interessen):	
N etworks (Netzwerke):	
S kills (Fähigkeiten):	
Mein Ergebnis:	
Ergebnis des Gesprächspartners:	
Notizen:	



Sprecher-Biografieblatt

Vortragende/r _____

Geschäftsinformationen

Firmenname: _____

Beruf: _____

Ort: _____

Wie lange im Geschäft: _____

Beruflicher Werdegang: _____

Persönliche Informationen

Familie:

a. Lebenspartner: _____

b. Kinder: _____

c. Haustiere: _____

Hobbys: _____

Andere Interessen: _____

Wohnort: _____

Wie lange: _____

Verschiedenes

Mein größter Wunsch: _____

Was im geschäftlichen Umfeld kaum jemand über mich weiß:

Mein Erfolgsgeheimnis: _____
