

Lieber Kunde,

die Beantwortung der folgenden Fragen gibt uns die Möglichkeit, einen ersten genaueren Eindruck von Ihrer Person und Ihrer Arbeit zu erhalten. Dies ist sehr wichtig für unsere weitere Zusammenarbeit. Bitte füllen Sie den Fragebogen so umfassend wie möglich aus und senden ihn zurück an folgende Adresse: [jr@die-positionierer.com](mailto:jr@die-positionierer.com). Viel Vergnügen!

## I. FRAGEN ZU IHREM TYP

In der Positionierungsarbeit erlebe ich immer wieder, dass der wichtigste Punkt für ein produktives und effektives Handeln die entsprechende Wertschätzung dessen ist, wo ein Mensch steht und welche herausragenden Eigenschaften er schon mitbringt. Daher ist dieser erste Development-Teil meiner 4-Typen-Methode ein wichtiger Indikator dafür, wie wir Ihre Eigenschaften einsortieren können, um so am effektivsten miteinander zu arbeiten. Bitte beantworten Sie die Punkte so präzise wie möglich.

**Was ist Ihnen in Ihrem Leben wichtig?** Treffen Sie bitte Aussagen zu den 4 Erfolgfeldern:

- Familie/Partnerschaft
- Beruf
- Geld
- Gesundheit

Beschreiben Sie kurz, warum es Ihnen wichtig ist. Beschreiben Sie auch gerne, welche Auswirkung der eine auf den anderen Lebensbereich bei Ihnen hat.

## 2. WAS SIND IHRE MENTALEN ANTREIBER?

Bitte beschreiben Sie Ihre mentalen Antreiber:

### A) Mentalfaktor Disziplin

Wo in Ihrem täglichen Tun zeigt sich Ihre Disziplin mehr und wo weniger?

### B) Mentalfaktor Regeln

Haben Sie feste Regeln – Routinen? Auf welchem Feld (Beruf, Familie, soziales Umfeld, Gesundheit etc.) in Ihrem Leben begegnen Ihnen diese?

### C) Mentalfaktor Ziele

C.1) Welchen Stellenwert hat das Thema „Ziele setzen“ für Sie, in welchem Kontext etc.?  
Sie können hier mit einem Skalensystem antworten, 0 = gar nicht oder 10 = ohne geht's nicht

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

C.2) Was bedeutet für Sie „selbst Ziele setzen und Ziele erreichen“?

- sind eher einengend
- schränken mich in meiner Freiheit ein
- motivieren mich
- 

### D) Mentalfaktor Eigeninitiative

Wie gehen Sie an Zielvorgaben heran?

- feste Routinen schaffen
- ich arbeite je nach Energie und Laune auf ein Ziel oder Ziele zu
- 

### E) Mentalfaktor Problemlösung

Wie lösen Sie eine komplexe Aufgabe?

- eigenverantwortlich und voran gehen
- gemeinsam mit Angehörigen, Partnern, Team
- lieber delegieren
- schnell und effektiv
- mit Bedacht und alles berücksichtigend
- 

### F) Mentalfaktor Neues/Unbekanntes

Wie gehen Sie auf neue Aufgaben und auf Unbekanntes zu?

- alles was neu ist, vorsichtig und mit Bedacht angehen
- auf zu neuen Ufern und voller Tatendrang etc.
- 

### G) Mentalfaktor Ergebnisproduktion

Was bedeutet es für Sie „in kürzester Zeit kreativ sein und schnell Ergebnisse produzieren“  
und was löst es bei Ihnen aus?

## **H) Mentalfaktor Erfolgseinstellung**

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wo in Ihrem Leben ist Ihnen Erfolg begegnet, wie definieren Sie Erfolg?

## **3. BITTE BESCHREIBEN SIE IHREN WERDEGANG SOWIE IHRE BERUFLICHEN UND PRIVATEN HINTERGRÜNDE.**

Je mehr Sie uns über Ihren persönlichen Weg, Ihre berufliche Qualifikation, vor allem aber über Ihre Stärken mitteilen, desto genauer können wir in unsere persönliche Zusammenarbeit einsteigen. Warum sind Sie geworden wer Sie heute sind? Wer sind Sie und woher kommen Sie? Beginn und die Folge Ihrer beeindruckenden Geschichte. Es geht in diesem Abschnitt zunächst nur um Ihre persönliche Geschichte und Ihre Besonderheiten. Wie Sie in Ihrer Jugend, über den Beruf, über Ihre Qualifikationen, Ihre Prägungen und Ihren Lebensweg zum Thema „Speaking“, Training oder Coaching gekommen sind. Was haben Sie erlebt? Was machen Sie heute?

## **4. WIE HEISST IHR UNTERNEHMEN?**

Unternehmensname plus Kontaktdaten

## **5. WAS MACHEN SIE? IHR TÄGLICHES BUSINESS.**

Beschreiben Sie bitte Ihre genauen Aufgaben, Ihre Kompetenzen, Ihre Besonderheiten, Ihre Ansätze, Ihre Kundenherkunft, Zielgruppen und Ihren Nutzen und Mehrwert für Kunden. Warum machen Sie das, was Sie tun, so besonders gerne und besonders erfolgreich?



**DIE POSITIONIERER**  
ERFOLGREICHER ALS MARKE

**WENN SIE TRAINER, COACH, SPEAKER ODER BERATER SIND (6.–11.):**

**6. WAS SIND IHRE VORTRAGS-, TRAININGS-, COACHING-THEMEN?**

Worüber sprechen Sie leidenschaftlich gerne? Was sind Ihre Lieblingsthemen?

Um welche übergeordneten Themen geht es in Ihren Vorträgen, Trainings, Coachings?

Wie reden Sie in Ihren Vortragsthemen? Wie trainieren, coachen Sie, z.B. leidenschaftlich, ruhig, fach- und sachorientiert bzw. faktenbezogen, impulsiv, animierend...

**7. WIE LANGE HALTEN SIE SCHON VORTRÄGE ODER GEBEN SEMINARE/WORKSHOPS?**

Wo und in welcher Form? Welche Vortragsarten? In welchen Sprachen?

Größenordnung? Qualität und Anspruch des Auditoriums? Fach- oder Öffentlichkeitspublikum? Zuhöreranzahl? Anspruchscharakter Ihrer Vorträge? Freie Rede? Podiumsdiskussion? Präsentation? Wissenschaftlicher Vortrag? Businessvortrag? etc.

**8. BESCHREIBEN SIE BITTE IHRE HAUPTEIGENSCHAFTEN ALS REDNER, TRAINER ODER COACH,**

z.B. fachlich kompetent, emotional fesselnd, souverän und erfahren, vielseitig, weitreichender inhaltlicher Wert, innovativ, mitreißend, anregend, spitzfindig, frisch, provokativ, ruhig, strukturiert, individuell, charmant, dynamisch, eloquent usw.

**9. WELCHE HAUPTSTÄRKEN KENNZEICHNEN SIE IM SPEAKING, TRAINING, COACHING?**

Was haben Sie, das Sie ganz besonders „unique“ macht?

**10. WENN WIR SIE UND IHRE ART DES VORTRAG(EN)S, TRAININGS, COACHINGS IN MAXIMAL 3 SÄTZEN ALS „ELEVATOR PITCH“ AM TELEFON ERKLÄREN SOLLTEN, WAS DÜRFTEN WIR DANN IN KEINEM FALL VERGESSEN ZU SAGEN?**



**DIE POSITIONIERER**  
ERFOLGREICHER ALS MARKE

### **11. WAS IST DER QUALITATIVE UND/ODER QUANTITATIVE MEHRWERT IHRES VORTRAGS/ IHRES SPEAKINGS, IHRES TRAININGS, IHRES COACHINGS?**

Was hat der Zuhörer, Teilnehmer, Coachee danach, was er vorher noch nicht hatte?

(Gerne auch Erfahrungsberichte von Kunden, Presseberichte, die Sie mir zukommen lassen können etc.)

### **12. WO FINDET MAN SIE? WIE SIEHT IHR MARKETING AUS?**

Bitte schicken Sie uns Ihre Visitenkarte, Flyer/Broschüren, Buch/Bücher, Hörbuch, Audiofiles/Podcasts, Video-links, Youtube-Videos, Newsletter, Blogs, etc.

Bitte nennen Sie uns Ihre Webadresse, XING-Profil, Social Media-Adressen und -Profile auf LinkedIn, Facebook, GooglePlus, Twitter, Instagram etc..

### **13. WIE HOCH IST IHR DERZEITIGES SPEAKER-TRAININGS-COACHING-HONORAR ?**

Wie hoch ist Ihr Honorar für einen Impulsvortrag, ca. 45–60 Minuten?

Wie hoch ist Ihr Honorar für einen Workshop/Seminar/Training (Tagessatz ab ca. 3 Stunden)?

Wie hoch ist Ihr Mixhonorar (Speaking + Workshop/Seminar)?

Wie hoch ist Ihr Trainingshonorar (pro Tag)?

Wie hoch ist Ihr Coachinghonorar (pro Stunde)?

Alle Angaben bitte ohne Reisekosten.

### **14. WAS WÜNSCHEN SIE SICH VON UNSERER ZUSAMMENARBEIT?**

Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Ihr Jens Röhler