



Stoffsammlung zur persönlichen Stärkenanalyse



1. Privat

(Alles notieren was man bisher gemacht hat)

Tätigkeiten

Hobbys

Spezialfertigkeiten

Ausbildungen/Fähigkeiten auch ohne Zertifikate

Abschlüsse / Zertifikate

Berufserfahrung

Wann gab es in meinem Leben eine Phase, in der ich all meine Kräfte einsetzen mußte, doppelte und dreifache Arbeit geleistet habe?

Wann gab es in meinen Leben schwere Krisen, die ich erfolgreich bewältigt habe?

Wann gab es in meinem Leben Gefahrensituationen, die ich mit unglaublichen Kräften gemeistert habe?

Wann war ich wirklich stolz auf das, was ich geleistet habe?



2. Dienstleistung

erledigte Aufträge / Nutzen für den Auftraggeber

Projekte

errungene Titel

gewonnene Preise

erhaltene Auszeichnungen

Für welche Personen haben Sie in Ihrem Leben bisher einen Nutzen dargestellt?

3. Superlativen

Empfehlungen

alle Bestleistungen

alle bekannten Namen mit denen man zusammengearbeitet hat oder mit den Sie in Verbindung stehen

4. Anekdoten / Originelles

alles Ungewöhnliche

alles Ausgefallene



5. Veröffentlichungen

Bücher

Artikel in Fachzeitschriften

Internet /Blog

Videos

Audio-Cassetten

CD-ROM's

Recherchieren Sie über sich wie ein Journalist

Wer, Wann, Was, Wie, auf welche Weise

Sie sollten an dieser Stoffsammlung mindestens so lange arbeiten, bis Sie das ehrliche Gefühl haben, daß sie als erstes Ihre Preise erhöhen müssen, bzw. über eine Gehaltserhöhung verhandeln. (Möglicherweise haben Sie schon lange diese Gefühl, aber wenn Sie diese Stoffsammlung fertig haben, dann sollten Sie vollkommen davon überzeugt sein.

Definieren Sie Ihr Angebot

Was sind Sie derzeit tatsächlich in der Lage, auf kurzfristiger Basis zu liefern?
(Machen Sie eine Liste)

Was sind die Merkmale, Eigenschaften oder Begleiterscheinungen, die meinem Kunden besonders wichtig sind?

(Machen Sie eine Liste)

Wo ist der entscheidende Punkt, an dem ein Marketingangriff / Zielgruppenkurzbewerbung am aussichtsreichsten wäre?

