

Modul 1 – Aufgaben & Arbeitsblätter

Teil 1: USP-Definition

Ein klarer USP (Unique Selling Proposition) hilft dir, dich vom Wettbewerb abzuheben und deinen Mehrwert verständlich zu kommunizieren. Nutze die folgenden Fragen, um deinen USP Schritt für Schritt zu erarbeiten.

1. Was bietest du konkret an?

2. Warum kaufen Kunden genau bei dir?

3. Welchen Nutzen hat dein Kunde durch dein Angebot?

4. Beschreibe deinen USP in einem prägnanten Satz:

Beispiel: „Ich helfe [Zielgruppe] durch [Leistung] dabei, [Ergebnis/Nutzen].“

Teil 2: KPI-Ziele

Definiere messbare Kennzahlen (KPIs), um den Erfolg deines Vertriebs sichtbar zu machen.
Trage hier deine aktuellen Werte und Zielwerte ein.

Kennzahl	Aktueller Wert	Zielwert (3 Monate)	Zielwert (6 Monate)	Notizen
Leads pro Monat				
Termine / Präsentationen				
Abschlussquote (%)				
Durchschnittlicher Auftragswert (€)				
Durchlaufzeit (Tage)				

Teil 3: Reflexion

Beantworte diese Fragen, um deine Erkenntnisse aus Modul 1 zu reflektieren und deine Prioritäten zu setzen.

1. Was war beim Definieren deines USP am schwierigsten?

2. Welche Kennzahl möchtest du als Erstes verbessern?

3. Was bedeutet „Erfolg“ für dich in deinem Vertriebssystem?
