

Modul 3 – Aufgaben & Arbeitsblätter

In diesem Modul lernst du, deine idealen Zielpersonen zu identifizieren, ihre Entscheidungsrollen zu verstehen und gezielt Informationen zu sammeln, um dich optimal auf die Kontaktaufnahme vorzubereiten. Nutze die folgenden Aufgaben und Arbeitsblätter, um dein Wissen praktisch anzuwenden.

Teil 1: Zielkunden & Buyer Personas

Beschreibe deine ideale Zielperson (Buyer Persona). Nutze die Fragen als Leitfaden, um ein klares Bild zu entwickeln.

1. In welcher Branche arbeitet deine Zielperson?

2. Welche Position hat sie im Unternehmen (z. B. Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Assistenz der Geschäftsführung)?

3. Welche Hauptaufgaben hat sie im Tagesgeschäft?

4. Welche Probleme oder Herausforderungen beschäftigen sie aktuell?

5. Welche Ziele möchte sie erreichen?

6. Wie trifft sie Entscheidungen (schnell, datenbasiert, emotional, im Team)?

7. Welche Kommunikationskanäle nutzt sie bevorzugt (Telefon, E-Mail, LinkedIn)?

8. Wie kannst du ihr am besten helfen, ihr Ziel zu erreichen?

Teil 2: Informationsrecherche

Sammle vor dem Erstkontakt relevante Informationen über deine Zielpersonen, um im Gespräch als Experte zu wirken.

Name / Position	Unternehmen / Branche	Online-Auftritt (Website, LinkedIn, XING)	Erkannte Herausforderungen	Kommunikationsstil / Tonalität

Teil 3: Tool-Nutzung & Quellen

Nutze die folgende Übersicht, um deine Recherchequellen festzuhalten und den Erfolg der Tools zu bewerten.

Tool / Quelle	Zweck / Nutzung	Gefundene Zielpersonen	Erfolgsbewertung (1–10)
LinkedIn			
Sales Navigator			
XING			
Lusha			
Google			
IHK-Verzeichnis			
Empfehlungen / Netzwerke			

Teil 4: Praxisaufgabe – Zielperson finden

Wähle eine Branche deiner Zielgruppe und finde auf LinkedIn oder XING drei passende Ansprechpartner (z. B. Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Assistenz). Notiere die wichtigsten Informationen.

Name / Position	Unternehmen	Branche / Standort	Potenzial (1–10)	Bemerkungen

Teil 5: Checkliste – Vorbereitung auf Erstkontakt

1. Ist die Zielperson ein Entscheider oder Beeinflusser?

☐ Ja ☐ Nein

2. Habe ich die Website & Online-Aktivität geprüft?

☐ Ja ☐ Nein

3. Weiß ich, welches Problem oder Ziel das Unternehmen hat?

☐ Ja ☐ Nein

4. Habe ich branchenspezifische Beispiele oder Nutzenargumente vorbereitet?

☐ Ja ☐ Nein

5. Habe ich den passenden Kommunikationsstil gewählt?

☐ Ja ☐ Nein

Teil 6: Reflexion

Beantworte die folgenden Fragen, um deine Erkenntnisse aus der Zielgruppenanalyse zu reflektieren und deinen Prozess zu verbessern.

1. Welche Gemeinsamkeiten haben deine Zielpersonen?

2. Bei welchen Zielpersonen hattest du den besten Gesprächseinstieg?

3. Wie kannst du deine Recherche effizienter gestalten?
