



**EBERHARD WAGEMANN**

Grenz(Drauf)Gänger. Mentor. Visionär.



VISUALISIEREN  
SIE IHR  
BUSINESS

LOS GEHT'S MIT DEM  
**HIGH PERFORMANCE**  
STARTERPAKET

## INTRO

# HERZLICH WILLKOMMEN!

Den guten Steuermann  
lernt man erst im Sturme kennen.

Seneca

**Setzen Sie die Segel! Ein produktiver Selbsttest.**

Ganz gleich, ob Sie am Anfang Ihrer beruflichen Karriere stehen oder Ihr Business schon mehrere Jahre aufbauen: In diesem Freebie beginnen Sie mit den ersten Schritten Ihrer Potenzialentfaltung.

Am Anfang stehen die Selbstreflektion sowie die Klarheit über das eigene Geschäftsmodell.

Starten Sie anhand von 12 Fragen bei sich selbst und visualisieren Ihr Business mit Hilfe einer Kurzpräsentation und von hilfreichen Übungen. Nehmen Sie sich ruhig Zeit dafür.

**Viel Erfolg!**  
**Ihr Eberhard Wagemann**

**01**

WER  
BIN  
ICH?

**02**

WELCHE  
ENTSCHEIDUNGEN  
TREFFE ICH  
SOFORT?

**03**

KURZ-  
PRÄSENTATION  
GESCHÄFTS-  
MODELL

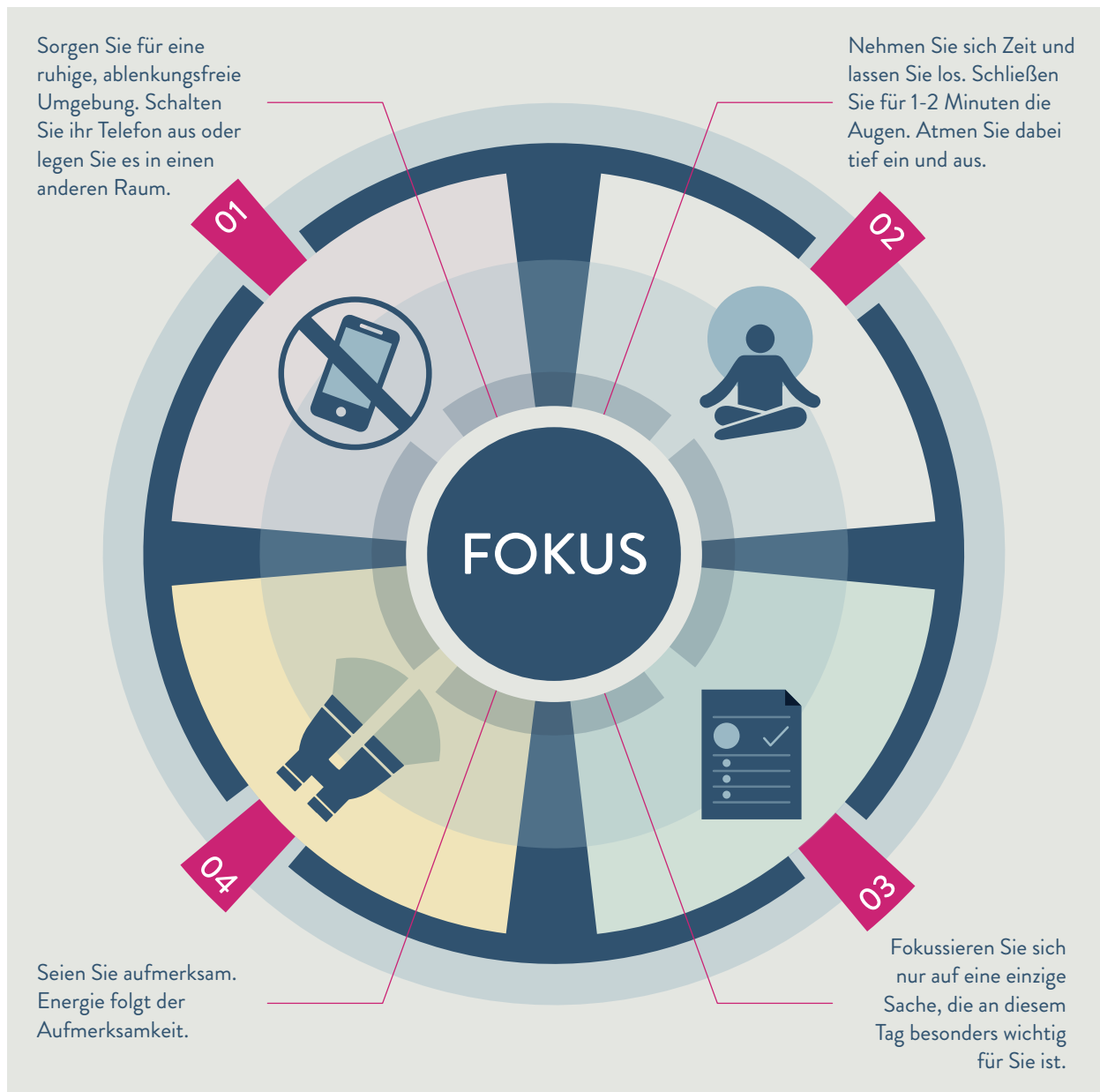
**04**

ÜBUNGEN  
ZUM  
GESCHÄFTS-  
MODELL



# 4 TIPPS FÜR MEHR KONZENTRATION

Bevor Sie loslegen, nehmen Sie sich ruhig kurz  
Zeit für diese kleine Konzentrationsübung.  
Wirkt garantiert!



# WER BIN ICH?

## Was glauben Sie über sich?

Das ist die zentrale Frage! Denn Ihr Leben verläuft entsprechend Ihrer Einstellung zu sich selbst und Ihrem Glauben an Ihre Talente und Fähigkeiten.



Die Erforschung des Ichs, der eigenen Identität ist der Schlüssel zur Persönlichkeitsentwicklung. Einmal Klarheit über seine Gedanken, Einstellungen, Werte, Ziele, Stärken und Schwächen zu gewinnen, ist extrem hilfreich. Nur wer sich selbst richtig kennt und gelernt hat, sich anzunehmen und zu mögen, kann über sich hinauswachsen. Denn nach dem Gesetz der Resonanz kann nur schwingen, was vorhanden ist. Anders ausgedrückt: Wer seine eigenen positiven Eigenschaften nicht kennt und schätzt, kann sie auch bei anderen Menschen nicht erkennen und schätzen.

All unsere Vorstellungen sind dabei tief im Unterbewusstsein verankert und beherrschen unser Handeln unterschwellig. Tatsächlich folgt unser Leben weit weniger der eigenen bewussten Planung, als wir gern glauben. Handlungen werden also von Denkgewohnheiten bestimmt – je häufiger wir einen Gedanken denken, desto tiefer prägt sich die jeweilige Denkspur ein und desto unwillkürlicher ist unsere Reaktion. Das können wir uns zunutze machen, indem wir uns bei der Erforschung unseres Selbst besonders auf unsere Stärken konzentrieren.

Schreiben Sie doch einmal auf, woran Sie glauben, was Sie können, wonach Sie streben und wie Sie sich selbst sehen. Nehmen Sie sich Zeit und beantworten Sie die folgenden Fragen so ausführlich wie möglich. So erhalten Sie ein vollständiges Bild von sich selbst.



# FRAGEBOGEN

1. Welches Bild habe ich von mir?

.....

.....

.....

.....

.....

2. Welche Fähigkeiten habe ich?

.....

.....

.....

.....

.....

3. Welche Fähigkeiten hätte ich gern?

.....

.....

.....

.....

.....



#### 4. Kann ich erreichen, was ich mir vorgenommen habe?

Wenn ja, warum? / Wenn nein, warum nicht?

.....

.....

.....

.....

.....

#### 5. Bin ich ein Gewinner-/Siegertyp?

.....

.....

.....

.....

.....

#### 6. Welche Siege (Erfolge) habe ich bisher errungen?

.....

.....

.....

.....

.....



7. Welche Eigenschaften schätzt mein Umfeld besonders an mir?

.....

.....

.....

.....

.....

8. Was wollte ich schon immer gern tun?

.....

.....

.....

.....

**Was habe ich bisher davon umgesetzt?**

.....

.....

.....

.....

**Was nicht und warum?**

.....

.....

.....

.....



9. Habe ich beruflich bisher erreicht, was ich wollte?

Wenn ja, warum? / Wenn nein, warum nicht?

.....

.....

.....

.....

.....

10. Welches sind meine drei wichtigsten positiven Eigenschaften (Hauptstärken)?

.....

.....

.....

11. Wie ist meine grundsätzliche Einstellung zum Leben?

.....

.....

.....

12. Was ist mein Lebensmotto?

.....

.....





# WELCHE ENTSCHEIDUNGEN TREFFE ICH SOFORT?

1. Mehr investieren in:

.....

.....

.....

.....

2. Weniger investieren in:

.....

.....

.....

.....

3. Eliminieren oder verkaufen

.....

.....

.....

.....

4. Sonstiges

.....

.....

.....

.....



# KURZPRÄSENTATION GESCHÄFTSMODELL

01. Firmenname

.....  
.....  
.....  
.....

02. Branche

.....  
.....  
.....  
.....

03. Was sind Ihre wichtigsten  
Produkte bzw.  
Dienstleistungen?

.....  
.....  
.....  
.....

04. Was ist der Hauptnutzen  
Ihrer Produkte und/oder  
Dienstleistungen?

.....  
.....  
.....  
.....

05. Was ist Ihre Kernkompetenz?

.....  
.....  
.....  
.....

06. Was sind Ihre 3  
Alleinstellungsmerkmale  
(USP)?

.....  
.....  
.....  
.....



07. Wie unterscheiden Sie sich von Anderen?

.....  
.....  
.....  
.....

08. Warum sollte ich Ihre Produkte kaufen?

.....  
.....  
.....  
.....

09. Wie ist Ihre Kernbotschaft? (Ein Satz)

.....  
.....  
.....  
.....

10. Wie sieht Ihre digitale Strategie aus?

.....  
.....  
.....  
.....

11. Welche Kunden sind für Ihr Geschäft relevant?

.....  
.....  
.....  
.....

12. Ihr Slogan

.....  
.....  
.....  
.....



# ÜBUNGEN ZUM GESCHÄFTSMODELL

## 1. Übung: Einfachheit erfordert Rücksichtslosigkeit.

Wenn Ihnen jemand eine Pistole an den Kopf hielte und Sie müssten 4 - 5 aller zeitraubenden Aktivitäten aufgeben, welche wären das?

.....

.....

.....

Mails, Telefonate, Unterhaltungen, Papierkram, Meetings, Werbung, Kunden, Lieferanten, Produkte, Dienstleistung etc.: Was würden Sie eliminieren, dass die negativen Auswirkungen auf Ihren Umsatz, Gewinn so gering wie möglich sind?

### Zeitvergeudung

Welche gewohnheitsmäßigen Abläufe sind reine Zeitvergeudung und führen Sie nicht zum gewünschten Ziel? Welche überflüssigen Schritte in Ihrem Leben, in Ihrem Unternehmen könnten Sie eliminieren?

.....

.....

.....

.....

.....

### Schlüsselsatz:

Das, worauf Sie Ihre Konzentration und Aufmerksamkeit richten, verstärkt sich in Ihrem Leben.



## 2. Übung: Mit welchen Dingen verbringen Sie Zeit, um das Gefühl zu haben, dass Sie produktiv sind?

Nennen Sie drei Beispiele:

.....

.....

.....

Mit der Erledigung von unwichtigen Dingen rechtfertigen wir oft, dass wir andere Dinge hinausschieben. Meist schieben wir vor uns her, was unangenehm ist, weil die Möglichkeit besteht, zu scheitern oder zurückgewiesen zu werden. Seien Sie ehrlich zu sich selbst. Wir kennen all diese Mechanismen. Womit rechtfertigen Sie sich?

## 3. Übung: single point of failure

Der single point of failure ist der empfindlichste Punkt, von dem alles andere abhängt. Wenn diese Komponente ausfällt, dann bricht das ganze System zusammen.

Was könnte das bei Ihnen sein?

.....

.....

.....

.....

.....



# GESCHAFFT!

**Nehmen Sie Fahrt auf!**

Wenn Sie damit fertig sind, schlafen Sie eine Nacht darüber und sehen  
Sie sich Ihre Antworten an.

Was fällt Ihnen auf? Seien Sie gespannt auf sich!

Wenn Sie weitermachen und frischen Wind in Ihr Business oder in Ihre  
Potenzialentfaltung bringen wollen, dann melden Sie sich einfach zu  
einem meiner Workshops oder Coachings an.

**Ich freue mich auf Sie!  
Ihr Eberhard Wagemann**

**Eberhard Wagemann  
High Performance Consulting GmbH  
Eisenbahnstr. 64, Berlin 10709**

**[eberhardwagemann.de](http://eberhardwagemann.de)**

