

Quartalsziele für Selbständige

Jahrespäne sind gut gemeint – aber selten hilfreich. Das Quartal ist der richtige Rhythmus für selbständige Berater: lang genug, um etwas aufzubauen, kurz genug, um den Fokus zu halten. Diese Vorlage hilft Ihnen, Ihre Ziele so zu formulieren, dass sie nicht in der Schublade verschwinden.

Bevor Sie beginnen: Rückblick auf das letzte Quartal

Nehmen Sie sich zehn Minuten für diese Fragen, bevor Sie neue Ziele setzen. Wer nicht weiß, wo er steht, plant ins Leere.

Was ist im letzten Quartal besser gelaufen als erwartet?

Was ist schlechter gelaufen als erwartet – und warum?

Welches Ziel aus dem letzten Quartal habe ich nicht erreicht?

Was war der Hauptgrund?

☐ Ziel war nicht realistisch ☐ Ziel war nicht konkret genug ☐ Äußere Umstände ☐ Ich habe es nicht konsequent verfolgt

Was nehme ich aus dem letzten Quartal mit – als Erkenntnis, nicht als Ergebnis?

Quartalsziele – Übersicht

Quartal: ☐ Q1 (Jan–Mrz) ☐ Q2 (Apr–Jun) ☐ Q3 (Jul–Sep) ☐ Q4 (Okt–Dez) Jahr: _____

Mein wichtigstes Ziel dieses Quartals – in einem Satz:

Bereich 1: Geschäftsentwicklung

Kundenziele

Wie viele Neukunden möchte ich dieses Quartal gewinnen? _____ Neukunden

Über welche Kanäle sollen diese Neukunden hauptsächlich kommen?

☐ Empfehlungen ☐ LinkedIn / Social Media ☐ Google / Website ☐ Netzwerkveranstaltungen ☐ Gut-und-fair-beraten.de

Welche konkreten Maßnahmen plane ich dafür?

Maßnahme: _____ | Bis wann: _____ | ☐ erledigt

Maßnahme: _____ | Bis wann: _____ | ☐ erledigt

Maßnahme: _____ | Bis wann: _____ | ☐ erledigt

Bestandskundenpflege

Wie viele Jahresgespräche stehen dieses Quartal an? _____ Gespräche

Welche Bestandskunden möchte ich dieses Quartal aktiv kontaktieren – außerhalb regulärer Termine?

Welche Cross-Selling-Themen möchte ich dieses Quartal gezielt ansprechen?

Bereich 2: Umsatz & Finanzen

Umsatzziel

Mein Umsatzziel für dieses Quartal (brutto): _____ €

Aufgeteilt nach Einnahmequellen:

Provisionen Erstgeschäft: _____ € | Bestandsprovisionen: _____ € | Honorare: _____ €

Ist dieses Ziel realistisch?

☐ Ja, auf Basis bestehender Pipeline ☐ Ja, wenn ich folgende Maßnahmen umsetze: _____ ☐ Eher ambitioniert – bewusst so gewählt

Investitionen

Geplante Investitionen dieses Quartals (Weiterbildung, Software, Marketing):

Investition: _____ | Betrag: _____ € | ☐ Muss ☐ Sollte ☐ Kann

Investition: _____ | Betrag: _____ € | ☐ Muss ☐ Sollte ☐ Kann

Bereich 3: Sichtbarkeit & Reputation

Wie viele neue Kundenbewertungen möchte ich dieses Quartal sammeln? _____ Bewertungen

Welche Maßnahmen plane ich für meine Online-Sichtbarkeit?

LinkedIn-Beiträge: _____ × pro Monat | Website aktualisieren: ☐ | Bewertungsprofil pflegen: ☐

Netzwerkveranstaltung: ☐ | Sonstiges: _____

Mein konkretes Sichtbarkeitsziel dieses Quartals:

Bereich 4: Weiterbildung & Kompetenz

Welche Fachthemen möchte ich dieses Quartal vertiefen?

Geplante Weiterbildungsmaßnahmen:

Maßnahme: _____ | ☐ Seminar ☐ Online-Kurs ☐ Fachliteratur ☐ Podcast | Bis wann:

Maßnahme: _____ | ☐ Seminar ☐ Online-Kurs ☐ Fachliteratur ☐ Podcast | Bis wann:

IDD-Weiterbildungsstunden: Absolviert: _____ Std. | Geplant: _____ Std. | Noch erforderlich bis Jahresende: _____ Std.

Bereich 5: Persönliche Ziele & Work-Life-Balance

Selbständigkeit funktioniert langfristig nur, wenn sie zur eigenen Lebensvorstellung passt. Dieser Bereich wird häufig weggelassen – und ist genau deshalb der wichtigste.

Was möchte ich dieses Quartal außerhalb der Arbeit bewusst schützen oder ausbauen? (z. B. Sport, Familie, Urlaub, Hobby, Erholung)

Gewohnheit, die ich dieses Quartal aufbauen möchte:

Gewohnheit, die ich dieses Quartal ablegen möchte:

Geplante Urlaubstage dieses Quartals: _____ | Bereits geblockt: ☐ Ja ☐ Noch nicht

Meine persönliche rote Linie für dieses Quartal – etwas, das ich nicht opfern werde, egal wie viel zu tun ist:

Die drei wichtigsten Prioritäten dieses Quartals

Wenn am Ende des Quartals nur drei Dinge erledigt sein sollten – welche wären das? Streichen Sie konsequent, bis drei übrig bleiben.

Priorität 1:

Priorität 2:

Priorität 3:

Wochenstruktur: Wie verankere ich meine Ziele im Alltag?

Wann schaue ich wöchentlich auf meine Quartalsziele?

Wie lange nehme ich mir dafür? ☐ 5–10 Min. (kurzer Check) ☐ 15–30 Min. (mit kleiner Reflexion) ☐ Fester Termin im Kalender

Gibt es jemanden, mit dem ich meine Ziele teile – als informellen Sparringspartner? (Kollege, Mentor, Geschäftspartner)

Quartalsabschluss: Reflexion am Ende

Füllen Sie diesen Abschnitt am letzten Tag des Quartals aus – bevor Sie neue Ziele setzen.

Welche Ziele habe ich erreicht?

Welche habe ich nicht erreicht – und was war der Grund?

Was war die wichtigste Entscheidung dieses Quartals?

Was war die wichtigste Erkenntnis dieses Quartals?

Was nehme ich ins nächste Quartal mit?

Mein persönliches Fazit in einem Satz:

Tipps zur Anwendung

- **Drucken Sie diese Vorlage aus.**
Was auf Papier steht, hat mehr Verbindlichkeit als eine Datei, die irgendwo im Ordner liegt. Hängen Sie sie sichtbar auf oder legen Sie sie in Ihre Tagesmappe.
- **Planen Sie einen festen Quartalsstart-Termin.**
90 Minuten, alleine oder mit einem Sparringspartner, am ersten Montag des neuen Quartals. Wiederkehrend im Kalender geblockt.
- **Ziele müssen unbequem, aber erreichbar sein.**
Ein Ziel, das Sie nicht fordert, ist kein Ziel – es ist eine Aufgabe. Ein Ziel, das unrealistisch ist, ist kein Ziel – es ist eine Wunschvorstellung.
- **Weniger ist mehr.**
Drei wirklich verfolgte Ziele schlagen zehn halbherzige jedes Mal.
- **Teilen Sie Ihre Ziele mit jemandem.**
Ziele, die ausgesprochen oder aufgeschrieben werden, haben eine signifikant höhere Umsetzungsquote als solche, die nur im Kopf existieren.