

Selbstcheck: Wo stehe ich als Berater?

Dieser Selbstcheck ist kein Test mit richtigen oder falschen Antworten. Er ist eine strukturierte Standortbestimmung – ehrlich, ohne Bewertung von außen, und in Ihrem eigenen Tempo. Nehmen Sie sich 20–30 Minuten. Machen Sie ihn alleine, in Ruhe, und schreiben Sie tatsächlich etwas auf.

Anleitung

Lesen Sie jede Frage durch und antworten Sie so konkret wie möglich. Vermeiden Sie Antworten, die Sie einem Kunden gegenüber geben würden – dieser Check ist ausschließlich für Sie. Am Ende jedes Abschnitts gibt es eine kurze Auswertungshilfe.

Abschnitt 1: Meine Beratungsarbeit

1.1 Was ist der Moment in meiner Arbeit, auf den ich wirklich stolz bin – nicht weil er erfolgreich war, sondern weil ich dabei ich selbst war?

1.2 In welchen Beratungssituationen fühle ich mich am sichersten? Und in welchen am unsichersten?

Am sichersten:

Am unsichersten:

1.3 Wenn ich an die letzten zehn Kundengespräche denke: Wie viele davon habe ich wirklich gut vorbereitet?

☐ Fast alle ☐ Die meisten ☐ Etwa die Hälfte ☐ Eher wenige ☐ Kaum eines

Was hat mich bei den anderen davon abgehalten?

1.4 Gibt es Themen oder Produktbereiche, bei denen ich merke, dass mein Wissen nicht mehr aktuell ist?

1.5 Wie reagiere ich, wenn ein Kunde eine Frage stellt, die ich nicht beantworten kann?

Auswertungshilfe: Wenn Ihnen bei 1.2 die „unsicheren“ Situationen leichter fallen als die sicheren – das ist ein gutes Zeichen. Es bedeutet, dass Sie wissen, wo Sie stehen. Wer keine Unsicherheiten benennen kann, reflektiert nicht ehrlich genug.

Abschnitt 2: Meine Kundenbeziehungen

2.1 Welche drei Kunden schätze ich am meisten – und warum gerade diese?

Kunde 1:

Kunde 2:

Kunde 3:

Was haben diese Kunden gemeinsam?

2.2 Gibt es Kunden, bei denen ich innerlich aufatme, wenn ein Termin abgesagt wird?

☐ Nein, eigentlich nicht ☐ Ja, einen oder zwei ☐ Ja, mehrere

Was sagt mir das über diese Kundenbeziehungen?

2.3 Wann habe ich zuletzt einen Kunden aktiv kontaktiert – nicht weil ein Termin anstand, sondern einfach so?

2.4 Wie viele meiner Bestandskunden kennen meine aktuellen Beratungsschwerpunkte?

☐ Die meisten – ich kommuniziere das aktiv ☐ Einige – die, die nachfragen ☐ Kaum jemand

2.5 Was würde mein bester Bestandskunde sagen, wenn jemand ihn fragt, warum er bei mir geblieben ist?

Auswertungshilfe: Die Antwort auf 2.5 ist Ihr wertvollstes Marketing-Rohstoff. Wenn Sie nicht wissen, was Ihr bester Kunde sagen würde – fragen Sie ihn. Echte Antworten sind besser als jede Positionierung, die Sie selbst formulieren.

Abschnitt 3: Meine Positionierung

3.1 Für welches Thema oder welche Zielgruppe bin ich in meinem Umfeld bekannt – bei Kunden, Kollegen, im Netzwerk?

3.2 Wofür möchte ich bekannt sein – in drei Jahren?

Gibt es eine Lücke zwischen 3.1 und 3.2?

☐ Nein, das stimmt gut überein ☐ Teilweise ☐ Ja, deutlich

Was müsste sich ändern, damit diese Lücke kleiner wird?

3.3 Wenn ein potenzieller Neukunde meinen Namen googelt – was findet er?

☐ Ein professionelles, aktuelles Profil mit Bewertungen ☐ Eine Website, aber wenig Zusätzliches ☐ Kaum etwas ☐ Ich weiß es ehrlich gesagt nicht

3.4 Wie würde ich meinen Beratungsstil in drei Adjektiven beschreiben? Und würden meine Kunden dieselben drei Wörter wählen?

Meine drei Adjektive:

Was meine Kunden vermutlich sagen würden:

3.5 Was ist das stärkste Argument, warum jemand zu mir kommen sollte – und nicht zu einem Mitbewerber in meiner Region?

Auswertungshilfe: Wenn Sie bei 3.5 länger nachdenken müssen als zwei Minuten, ist das kein Versagen – sondern ein Hinweis, dass dieser Gedanke noch nicht klar genug ausgearbeitet ist. Das ist der wichtigste Satz, den Sie als Berater beherrschen müssen.

Abschnitt 4: Meine Stärken & Entwicklungsfelder

4.1 Was kann ich als Berater wirklich gut – besser als die meisten meiner Kollegen?

4.2 Was kostet mich in meiner Arbeit regelmäßig Energie – nicht weil es schwierig ist, sondern weil es mir nicht liegt?

4.3 Was habe ich in den letzten zwölf Monaten Neues gelernt – fachlich oder persönlich – das meine Beratung verbessert hat?

4.4 Gibt es etwas, das ich schon länger angehen wollte – eine Weiterbildung, eine neue Zielgruppe, eine veränderte Arbeitsweise – das ich immer wieder aufschiebe?

Was hält mich davon ab?

4.5 Wenn ich in fünf Jahren auf heute zurückblicke: Was werde ich bereuen, nicht angegangen zu haben?

Auswertungshilfe: Die Antwort auf 4.5 ist in den meisten Fällen ehrlicher als alle anderen Antworten in diesem Selbstcheck. Schreiben Sie sie auf und legen Sie dieses Blatt an einen Ort, an dem Sie es in drei Monaten wiederfinden.

Abschnitt 5: Meine Zufriedenheit

5.1 Wie zufrieden bin ich mit meiner Arbeit – auf einer Skala von 1 (sehr unzufrieden) bis 10 (sehr zufrieden)?

Aktueller Wert: _____ Was würde den Wert um einen Punkt erhöhen?

5.2 Welcher Teil meiner Arbeit gibt mir am meisten Energie?

5.3 Welcher Teil kostet mich am meisten Energie – und könnte ich ihn delegieren, reduzieren oder verändern?

5.4 Wie gut gelingt mir die Trennung zwischen Arbeit und Privatleben – ehrlich betrachtet?

☐ Gut – ich habe klare Grenzen und halte sie ein ☐ Teilweise ☐ Kaum ☐ Ich habe diese Grenze nie wirklich gezogen

5.5 Was würde meine Arbeit bedeutend erfüllender machen – ohne dass ich alles verändern müsste?

Auswertungshilfe: Zufriedenheit im Beratungsberuf hängt seltener von Umsatz oder Kundenzahl ab als von der Frage, ob die tägliche Arbeit zum eigenen Selbstbild passt.

Auswertung: Was tun mit den Antworten?

Dieser Selbstcheck hat keinen Punktwert und kein Ergebnis im klassischen Sinne. Er liefert Rohstoff – für Entscheidungen, Gespräche und Veränderungen, die nur Sie selbst anstoßen können.

- **Markieren Sie die eine Antwort, die Sie am meisten überrascht hat.**
Das ist in der Regel die wertvollste.
- **Identifizieren Sie einen konkreten nächsten Schritt.**
Nicht fünf. Einen. Der realistisch ist und in den nächsten 30 Tagen umsetzbar.
- **Wiederholen Sie diesen Check in sechs Monaten.**
Nicht um Fortschritt zu messen – sondern um zu sehen, welche Fragen sich verändert haben. Veränderte Fragen sind ein Zeichen von Entwicklung.

Mein nächster Schritt:

Bis wann: _____

Die eine Frage, die immer gilt

„Wenn mein bester Kunde morgen gefragt wird, ob er mich weiterempfehlen würde – was wäre seine spontane Antwort?“

Wenn Sie diese Frage ohne Zögern mit „Ja, sofort“ beantworten können: Sie stehen gut da. Wenn nicht: Dieser Selbstcheck hat seinen Zweck erfüllt.