



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

PODCAST #027 – FRAG DOCH MAL **DEINE KUNDEN**

THE GAME CHANGER PODCAST
www.TORSTENKOERTING.com/podcast/

#027

FRAG DOCH MAL
DEINE KUNDEN

TJK

18. Juni 2020



WORUM ES IN DIESER FOLGE GEHT ...

Hallo und ein herzliches Willkommen zum Game Changer-Podcast.

Der Podcast für deinen Erfolg mit wirksamen Impulsen, spannenden Inspirationen, erkenntnisreichen Interviews und persönlichen Game Changern, die **DICH** in die **UMSETZUNG** bringen. Und das Ganze von und mit Torsten Koerting.

Was wir immer wieder feststellen dürfen ist, dass Menschen, ob jetzt Angestellte, Selbstständige oder auch Unternehmer, sich häufig nicht darüber bewusst sind, wie wirksam sie überhaupt sind. Was sie überhaupt für ihre Kunden tun, wie sie es tun und was danach anders ist.

Dieser Podcast gibt dir ein **magisches Template**, wie genau du tiefere Erkenntnisse zu Deiner Wirksamkeit erlangen kannst, nämlich **indem du deine Kunden einfach fragst.**

Viel Spaß.



In diesem Podcast geht es darum, mal zu hinterfragen und herauszufinden, warum es dich überhaupt gibt und was du tust, wie du es tust, was das Besondere daran ist, was du tust, als auch, wofür du es tust.

- 👉... Was ist die Wirksamkeit eigentlich hinter der Wirksamkeit?
- 👉... Warum sind Kunden von dir begeistert?
- 👉... Warum kommen Kunden zu dir?
- 👉... Was haben sie bei dir erfahren?
- 👉... Und was ist in der Zusammenarbeit, nach der Arbeit mit dir einfach anders?

.... und diese Fragen werden immer wieder gestellt.

Sehr häufig begleitet Unsicherheit die Menschen, die Selbstständigen und die Unternehmer, was ihre Wirksamkeit überhaupt bedeutet. Gerade jetzt, in den letzten Wochen und Monaten, wo wir die PBM fünf Tages-Challenge und die PBM Online (als 3. Tages Format) gemacht haben. Es kam immer wieder die Frage zur Wirksamkeit hoch. Es gibt ein ganz einfaches Template, eine ganz einfache Möglichkeit genau das herauszufinden. Nämlich indem du einfach deine bisherigen Kunden fragst. Denn häufig liegt der passende Schlüssel für die Tür der Zukunft, in der Vergangenheit. Nur wir sind uns sehr häufig nicht darüber bewusst, welche Schätze wir in der Vergangenheit schon erreicht und umgesetzt haben.

Ich möchte dir in diesem Podcast einfach einen Impuls und drei Fragen mitgeben, die du sofort und heute in die Umsetzung bringen kannst.

Also wenn du herausfinden möchtest, was die Wirksamkeit dessen ist was du tust, als auch was die Wirksamkeit dahinter ist, kannst du deinen bisherigen Kunden einfach drei Fragen mitgeben. Wie das genau funktioniert, erzähle ich dir am Ende, und jetzt gebe ich dir erst einmal die 3 Fragen.

Deine **drei Fragen:**

👉 Fragestellung #1:

Was haben sie (deine Kunden) gewollt, als sie zu dir gekommen sind?

Was war der Trigger?

Was war das, was sie gesehen haben, was sie vielleicht auch ein bisschen gespürt haben und was die Veränderung sein darf, die sie durch dich und mit dir erfahren?

Was haben Sie wirklich gewollt?

👉 Fragestellung #2:

Was haben sie dann gekriegt?

Denn häufig ist das, wie wir arbeiten und das, was hinter den Kulissen passiert, deutlich stärker, deutlich wirksamer als das, was der Kunde eigentlich wollte. Häufig möchte er vielleicht mehr Umsatz, mehr Gewinn, mehr Transparenz, mehr Produktivität, mehr Effizienz. Und wenn du dann hinter die Kulissen gehst, und der Kunde bei dir ist und du mit ihm arbeitest, passiert auf einmal was ganz anderes. Denn du bist vielleicht in einer ganz anderen Form wirksam. Du schaffst Klarheit über seine aktuelle Situation. Du bist in der Lage, noch eine ganz andere Wirksamkeit zu erreichen, über das, was du tust, und über das, wie du es tust.



? Fragestellung **#3:**

Was war nach der Zusammenarbeit mit dir anders?

Und das ist genau diese Wirksamkeit hinter der Wirksamkeit?

Was ist dadurch, dass man mit dir zusammenarbeitet, mittel- und langfristig passiert (und vielleicht auch in ganz anderen Bereichen des Lebens als ursprünglich erwartet)?

Und was ist es, das etwas verändert hat?

▣ Ein Beispiel:

Häufig kommen Menschen zu uns im Bereich der Personal Brand Mastery, also unserer neuen Kräfte für eine starke Marke, weil sie ihre Positionierung suchen oder weil sie im Markt sichtbar sein wollen. Das ist der Trigger, die Antwort auf die Frage #1, warum sie zu mir, zu uns gekommen sind.

Was dann passiert, was sie gekriegt haben, ist Klarheit über sich selbst (Antwort auf Frage #2). Sie haben ganz wirksame, zielgerichtete Inspirationen und Ansätze bekommen, wie sie mit diesen neuen Kräften arbeiten können. Und zwar genau dort, wo an den Triggern anzusetzen ist.

Und was sich dadurch verändert, ist nicht nur, dass sich Ihr Leben und die Klarheit in Ihrem Leben ganz maßgeblich auf sie, und ebenfalls auch auf Ihr Umfeld auswirkt.

Und diese nachhaltige Umsetzung, also das, was wirklich durch die Zusammenarbeit mit uns im Kern passiert, nämlich dass Menschen nachhaltig in die Umsetzung und ins Handeln kommen, lässt die Menschen auf einmal ein grandioses Maß an Energie versprühen und verspüren, weil sie vielleicht ihren Antrieb, ihre intrinsische Motivation neu entdeckt haben (Antwort auf Frage #3). Viele würden sagen, dass sie die eigene Vision, die Berufung, Zweck der Existenz oder auch das Warum gefunden haben, beziehungsweise diese Erkenntnis durch mich, durch uns, schärfer herausgearbeitet wurde. Durch diese intrinsische Motivation sind sie viel aktiver, viel eigen-motivierter ins Handeln gekommen.

Das heißt, dass das, was die Kunden bei dir wollen, ist häufig nur die Seerose, das was oben irgendwo an der Wasseroberfläche schwebt. Aber dass, was Sie eigentlich brauchen, ist das, was sich unterhalb der Seerose bewegt, nämlich das, was bis hin zur Wurzel der Seerose führt. Nämlich häufig, dass Menschen nicht in die Positionierung kommen und nicht in die Sichtbarkeit, weil Glaubenssätze oben aufliegen.

Ich bin nicht gut genug. Mir fehlt noch ein Zertifikat. Meine Website ist noch nicht da. Das LinkedIn Profil ist noch nicht geschärft. Ich habe ja noch gar nicht die Produkte, und ich weiß ja noch gar nicht, wo meine Kunden zu finden sind und so weiter. Tausende Fragen, die aber im Kern mit ganz bestimmten Mustern und mit ganz bestimmten Ursachen zu tun haben.

Wenn du in der Lage bist, das zu transformieren, das heißt, den Kunden dahin zu bewegen, dass er das bei dir kauft, was er will, und dann das bekommt, was er eigentlich braucht, um daraus eine Wirksamkeit zu kreieren, die deutlich über das hinausgeht, was der Kunde eigentlich erwartet hat...

Dann kann ich dir fast schon garantieren, hast du einen begeisterten Kunden, einen sogenannten **Waving Fan** kreiert hast. Einen Fan, der anderen davon erzählen wird, dass vielleicht dort



eine Seerose schwimmt, die gerade ein bisschen vertrocknet oder gerade nicht so blüht und erstrahlt wie sich das der eine wünscht, sondern dass es da auch eine Wurzel gibt, die behandelt werden darf. Und möglicherweise sind das keine Schmerzen wie bei einem Zahnarzt, aber dort wo es trotzdem ein bisschen weh tut, nämlich genau an dieser Wurzel.

♡ Nur hinter dieser Angst, hinter diesem Schmerz liegt die **Befreiung**.

Und damit du rausfinden kannst:

... warum Kunden zu dir kommen

... was du ihnen dann gegeben kannst, wenn sie zu dir gekommen sind

... was danach anders war, und was sich danach für sie in diesem Bereich bzw. vielleicht im Leben oder in anderen Lebensbereichen verändert hat

Danach darfst du sie einfach fragen.

👉 Und was hält dich jetzt davon ab, diese drei Fragen zu stellen:

Hallo, lieber Kunde, wir haben damals zusammengearbeitet. Gerade habe ich einen kleinen Impuls bekommen durch einen Podcast und würde dir gern drei Fragen stellen, wenn das okay ist.

Frage #1: Als wir damals zusammengearbeitet haben, was hast du ursprünglich gewollt? Weshalb bist du zu mir gekommen?

Frage #2: Was hast du dann bekommen, als wir gemeinsam zusammengearbeitet haben?

Frage #3: Was war danach anders? Was waren die Auswirkungen vielleicht auf ganz andere Bereiche des Lebens oder des Bereiches, in dem wir zusammengearbeitet haben als das, was du erwartet hast?

👉 Und um dem ganzen nochmal ein bisschen Würze zu verleihen, darfst du sagen:

„Mensch, es wäre klasse, wenn du mir in den nächsten 24 bis 48 Stunden eine Rückmeldung geben könntest. Weil ich mir selbst eine kleine Challenge auferlegt habe.“

Und du wirst dich wundern, welche Rückmeldungen du von deinen Kunden bekommst, welche grandiosen Feedbacks oder Reflektionen du erhältst.

👉 Und im nächsten Schritt könntest du dann noch fragen:

„Mensch, das ist ja mega, was du mir geschrieben hast. Wäre es okay, wenn ich das auf meiner Website veröffentliche oder wenn du mir dasselbe nochmal auf LinkedIn als Referenz, als Testimonial schreibst?“

Und darin liegt das Geheimnis. Wenn dir unbekannt ist, weshalb die Kunden zu dir kommen und was sie dann bei dir bekommen, was danach die Wirksamkeit ist, ... fragst du die Menschen einfach (ob bezahlt oder unbezahlt). Frage sie einfach, was sie, als sie mit ihr zusammengearbeitet haben und deine Kunden waren, was sie von dir wollten, was sie bekommen haben und was danach anders war. Daraus kannst du die Sprache, die Terminologie, diese kleinen Gold Nuggets rausziehen, die dich vielleicht bereichern - auf deiner Website oder auf deinem LinkedIn Profil, Sie ermöglichen nochmal ein bisschen schärfer, nochmal ein bisschen deutlicher formulieren zu können, was du eigentlich in der Lage bist, nach außen zu bringen.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Denn häufig fällt uns genau das schwer. Wir wissen häufig, was wir den Kunden gerne geben möchten, weil uns bekannt ist, dass sie es brauchen, weil wir gerne beschreiben, was sie als Wirksamkeit hinter der Wirksamkeit bekommen, nämlich was sich dadurch noch alles verändert. Nur häufig ist das nicht der Trigger warum Kunden zu uns kommen, sondern sie kommen mit einem ganz bestimmten Ansatz, mit einer ganz bestimmten Fragestellung, die, wie gesagt, die Seerose ist. Und das ist das, was Sie wollen. Was Sie dann eigentlich brauchen, ist häufig gar nicht das, was Sie wissen, dass sie es brauchen. In der Zusammenarbeit mit dir, ob in den ersten Gesprächen mit dir als auch dann vielleicht, wenn du schon für den Kunden leistest, bist du genau in der Lage das herauszuarbeiten und dann dort wirklich die Wirksamkeit zu erreichen, die du dir für deine Kunden wünschst.

Und durch diesen Ansatz bist du in der Lage, wirklich deine wahre Wirksamkeit herauszufinden. Herauszufinden, was die Kunden bei dir wollten und was sie bekommen haben, um damit dann auch zukünftig deutlicher und vielleicht auch noch ein bisschen zielgerichteter, transparenter und klarer an den Markt zu gehen. Weil du es jetzt verstanden hast, wo in der Vergangenheit dein Schlüssel war. Der Schlüssel, der die Tür für die Zukunft aufstößt: nämlich warum Kunden mit ihr zusammengearbeitet haben und was sie dadurch bekommen haben und was für den Einzelnen die Wirksamkeit hinter dem Ganzen war.

Viel Spaß beim Ausprobieren genieße es, sei gespannt und freudig auf das Feedback und die Resonanz der Menschen, mit denen du bisher schon zusammenarbeiten durftest.

Viel Spaß und bis dahin
Der Torsten

Ciao Ciao

Und nun, wenn du als Trainer, Coach, Berater, Speaker, Experte dein nächstes Level erreichen möchtest und in die Umsetzung kommen möchtest.

Wenn du deine Strategie entwickeln, deine Vision entstehen lassen und deine Ziele erreichen möchtest,

... dann lade ich dich ein auf <http://www.torstenkoerting.com/termin> einen persönlichen Umsetzungstermin mit mir zu vereinbaren.

Wir können uns dort kennenlernen.

Wir können dort deine aktuelle Situation analysieren.

Wir können besprechen, wo du hin möchtest.

Wir können betrachten, wie du dorthin kommst.

Wir analysieren, was dich davon abhält und was möglicherweise notwendig ist, damit du deine Ziele erreichst.

Gleiches gilt für Organisationen, die ihre Teams entwickeln möchten, die Workshops fazilitiert haben möchten, und die Projekte und Teams aus der Schiefelage wieder auf die gerade Bahn bringen wollen.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Auch sie und dich lade ich ein, diesen Termin zu vereinbaren, damit wir genau die aktuelle Situation, das Zielbild, und wie ihr dahin kommt, besprechen können.

Unter www.torstenkoerting.com/termin .

Ich freue mich auf deine Anfrage und das persönliche Gespräch mit dir.

Bis dahin der Torsten

Quick Links:

Sichere Dir jetzt ein Ticket für das 2 tägige Event **,LEADERS BASECAMP'** ... denn ... Leader werden nicht geboren, sie werden gemacht.

Und sicher Dir mit dem Code PODCAST25 einen Rabatt in Höhe von 25%

www.leaders-basecamp.com

Vereinbare jetzt einen persönlichen **Umsetzungstermin** mit mir ... in dem wir Deine Aktuelle Situation analysieren, betrachten wo Du oder Dein Team hin möchtest, wir können aufzeigen, wie Du dahin kommst, was Dich aktuell davon abhält und was möglicherweise notwendig ist, um Dich einen Schritt weiter zu bringen und damit Du Deine Ziele erreichst.

www.torstenkoerting.com/termin/

Torsten J. Koerting auf Facebook

www.torstenkoerting.com/facebook/

Torsten J. Koerting auf LinkedIn

www.torstenkoerting.com/linkedin/

Torsten J. Koerting auf XING

www.torstenkoerting.com/xing/

Torsten J. Koerting auf Instagram

www.torstenkoerting.com/instagram/

Mehr Infos und alle Folgen des Podcasts findest du hier!

www.torstenkoerting.com/podcast/



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

TORSTEN J. KOERTING – THE GAME CHANGER

Torsten J. Koerting ist durch und durch Projektmanager, strategischer Denker, Visionär und Management-Berater – aber auch Paragliding-, Trail-Running- und Outdoor-Enthusiast. Seit mehr als 25 Jahren lebt und denkt er Projektmanagement, hat sich auf komplexe IT-Projekte spezialisiert und bringt Projekte in Schieflage zurück auf Erfolgskurs. Er ist ein bekannter Vordenker und doziert vor MBA-Klassen an diversen internationalen Hochschulen. Darüber hinaus engagiert er sich als Redner auf vielen Konferenzen und hat mehrere Fach- und Sachbücher geschrieben und ist Initiator der www.PM-Powerdays.com und des LEADERS BASECAMP (www.leaders-basecamp.com)



Er versteht sich in seinem Kern als „Host“ – als jemand, der Räume und ein Umfeld schafft, um allen Beteiligten wirksames, zielgerichtetes und nachhaltiges Handeln zu ermöglichen. Seine Leidenschaft ist es, Menschen zu helfen, ihre eigentliche Berufung zu leben. Er unterstützt sie dabei, die für sie relevanten Ziele und Ergebnisse zu erreichen und sowohl beruflich als auch privat auf die nächste Ebene zu gelangen.

Torsten J. Koerting hat Hunderte von Workshops und Speakings im Umfeld Projektmanagement, Strategie und Innovationsberatung sowie zur persönlichen Positionierung gehalten – und dabei abertausende Teilnehmer begeistert, motiviert, bereichert und beflügelt. Er bietet seinen Teilnehmern 100 Prozent neue Ansätze, überraschende Impulse und eine mitreißende Mentalität.

Mehr auf www.TORSTENKOERTING.com