

ARBEITSBUCH

WIE SIE IHR WISSEN SO AUFBEREITEN,
DASS SIE ES JEDERZEIT WEITERGEBEN KÖNNEN

In fünf Schritten
zu Ihrer persönlichen
Wissenslandkarte

Nutzen Sie parallel zum Leitfaden dieses Arbeitsbuch. So erarbeiten Sie sofort die Grundlagen für Ihre Wissenslandkarte.

- **Drucken Sie die folgenden Seiten aus**
- **Notieren Sie Ihre Gedanken in den dafür vorgesehenen Feldern**

Schritt 1: Zielgruppe und Ziel festlegen

Aus welchem Bereich stammen Ihre Erfahrungen? Notieren Sie hier Ihr **Wissens- und Erfahrungsgebiet**:

Welches **Ziel** verbinden Sie mit Ihrem Wunsch, Ihren Erfahrungsschatz zu öffnen und zumindest Teile Ihres Wissens weiterzugeben?

An wen genau möchten Sie Ihr Wissen weitergeben? Notieren Sie hier die **Zielgruppe**:

Schritt 2: Anlässe der Kundenanfragen auflisten

Listen Sie hier **Ihre wichtigsten acht bis zehn Projekte** auf, die Ihr Wissens- und Erfahrungsgebiet gut abdecken:

Notieren Sie hier zu den einzelnen Projekten den **Anlass**, mit dem der Kunde sich an Sie gewandt hatte:

Schritt 3: Tatsächliche Kundenziele notieren

Notieren Sie hier die tatsächlichen Ziele, die dem Auftraggeber wichtig waren („Ziele hinter dem Anlass“) und die Sie in den Projekten erreicht haben. Berücksichtigen Sie neben den Projektzielen auch die Unternehmensziele und persönlichen Ziele des Auftraggebers.

Tatsächliche Kundenziele - Projekt 1

Tatsächliche Kundenziele - Projekt 2

Tatsächliche Kundenziele - Projekt 3

Tatsächliche Kundenziele - Projekt 4

Tatsächliche Kundenziele - Projekt 5

Tatsächliche Kundenziele - Projekt 6

Tatsächliche Kundenziele - Projekt 7

Schritt 4: Aus den Zielen Inhalte ableiten

Greifen Sie auf die in Schritt 3 dokumentierten Kundenziele zurück und leiten Sie daraus die Inhalte ab. Beispiel:

Ziel des Kunden: „Ich möchte endlich den Konflikt zwischen Produktion und Vertrieb lösen. Der Vertrieb macht den Kunden gegenüber immer wieder Zusagen, die von der Produktion nicht eingehalten wurden. Das kostet uns ein Vermögen.“

Daraus abgeleiteter Inhalt: „Wie Sie als Geschäftsführer den klassischen Konflikt zwischen Produktion und Vertrieb in den Griff bekommen.“

Notieren Sie anschließend zu den einzelnen Inhalten *in wenigen Stichworten*, welche Probleme Sie lösen mussten und was Ihnen dabei besonders erwähnenswert erscheint.

Inhalte aus Projekt 1

Gelöste Probleme in Projekt 1

Inhalte aus Projekt 2

Gelöste Probleme in Projekt 2

Inhalte aus Projekt 3

Gelöste Probleme in Projekt 3

Inhalte aus Projekt 4

Gelöste Probleme in Projekt 4

Inhalte aus Projekt 5

Gelöste Probleme in Projekt 5

Inhalte aus Projekt 6

Gelöste Probleme in Projekt 6

Inhalte aus Projekt 7

Gelöste Probleme in Projekt 7

Dieses Arbeitsbuch ist Teil der Toolbox „Wissenslandkarte“ der Deutsch-Werkstatt
Christian Deutsch, Grabengasse 4, 69117 Heidelberg – cd@deutsch-werkstatt.de