

Leitfragen

für die Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern oder Multiplikatoren

©Anna Hoffmann 2012



1

7 Punkte für Klarheit

1. Was will ich persönlich?

Warum möchte ich diese Kooperation eingehen?

Warum habe ich mir diese potentiellen Partner gesucht?

Welche Erwartungshaltung bringe ich mit?

Wie stelle ich mir die Zusammenarbeit vor?

Welche Rahmenbedingungen (Kontakt, Austausch, Umgang mit Kosten und Gewinn, Zeiteinsatz etc.) sollen für mich eingehalten werden?

2. Wer bin ich?

Was habe ich für ein Kompetenzprofil?

Welche Qualifizierungen, Ausbildungen und Erfahrungswerte bringe ich mit?

3. Was kann ich bieten?

Welchen Nutzen bringe ich für die Kooperationsgemeinschaft / den Multiplikator?

Welchen Mehrwert hat meine Dienstleistung?

Aussagen für den Endkunden

4. Was habe ich dem Endkunden (Besonderes) zu bieten?

Wie lautet der Kundennutzen meiner spezifischen Dienstleistung?



5. Wer genau ist der Endkunde der Kooperationsgemeinschaft / der Kontakt des Multiplikators? Von welcher Zielgruppe wir?
Welche Zielgruppe kann ich gemäß meines Kundennutzens besonders gut bedienen?
Für wen will und kann ich arbeiten?
6. Welche Erwartungen habe ich an den Endkunden?
Welche Voraussetzungen soll der Endkunde für eine gute Zusammenarbeit erfüllen?
Welche Kosten (Geld und Zeit) muss der Endkunde aufbringen, um meine Dienstleistung in Anspruch nehmen zu können?
7. Welche Ziele/Ergebnisse werden für den Endkunden erreicht? Welchen Return of Invest (ROI) kann ich dem Endkunden mit meiner spezifischen Dienstleistung bieten?

Impressum

Anna Hoffmann Business Consulting & Facilitation

Annette Hoffmann
Alt Nowawes 67
14482 Potsdam

Kontakt:

Tel.: 0331 600 6560
info@anna-hoffmann-consulting.de

Satz/Layout: digital ambient,
Stahnsdorf
Stand: 03/2016

Bildnachweis:

© Artur Gabrysiak Fotolia.com,
Natalia Merzlyakova – Fotolia.com,
Gaj Rudolf Fotolia.com, freshidea –
Fotolia.com

