



## Mein persönlicher Stärken- / Schwächen Pass

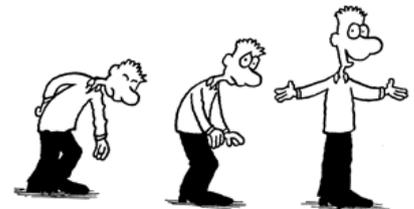
### Deine Stärken im Verkauf

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



### Deine Schwächen oder Defizite im Verkauf:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



### Nutzen und Vertrauen

Was hast du Nützliches davon, etwas Neues zu lernen?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_





Welche Überzeugungen sind notwendig, damit du neue Fähigkeiten erreichen kannst?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

### Helper

Wen wirst du bitte, dich zu unterstützen?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Was benötigst du, um deine Defizite in Stärken umzuwandeln?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



### Ich schaff`s

Die vier Schritte der Veränderung:

1. Ich bin selbst verantwortlich
2. Ich analysiere ehrlich
3. Ich lebe die Veränderung
4. Ich überprüfe den Erfolg



**Erfolg hat 3 Buchstaben: „TUN“**

*Johann W. Goethe*