

Modul 2.1: Deine ESPs

Was sind Emotional Selling Points?

Emotional Selling Points (ESPs) definieren alle **Emotionale Trigger**, die einen Menschen dazu bewegen dir zu vertrauen und auch von dir zu kaufen. Denn es gibt 3 Faktoren, die beeinflussen, dass andere bei dir kaufen. Und zwar, weil sie dich kennen, mögen und dir vertrauen. Sie vertrauen dir, dass du kompetent bist, dass du integer bist, dass du sie unterstützen kannst. Das muss in deiner Marke und in deinen Inhalten rüberkommen.

Selbstreflektionsfragen zu ESPs:

Worin bist du sehr empathisch?

Was finden andere (bspw. deine Kunden) an deiner Art in einer Zusammenarbeit richtig gut? Suche hier auch nach Softskills, nicht nur nach fachlichen Kompetenzen. Was fanden sie an deinem Verhalten und an deinen Kernkompetenzen bei einer Zusammenarbeit richtig gut und warum?

Wie geht es anderen, wenn sie mit dir arbeiten (oder nachdem sie mit dir zusammengearbeitet haben)?

Welche Erfahrungen hast du in deinem Leben und in deiner Karriere gemacht, die dich einzigartig machen und von anderen Anbietern unterscheiden?

Welche Erfolge oder Erfahrungen hast du mit Kunden oder in ehemaligen Projekten mit Menschen gemacht, die dich besonders stolz gemacht haben?

Modul 2.1: Deine ESPs

Fremdwahrnehmung & Selbstwahrnehmung

Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung unterscheiden sich oft, denn manchmal sind wir dazu geneigt unsere eigenen emotionalen Stärken nicht als wirkliche Stärken wahrzunehmen. Daher wollen wir auch die Meinung von anderen miteinbeziehen, die dich gut kennen, die bereits mit dir erfolgreich zusammengearbeitet haben (ob als Kunde oder in einer anderen Art der Zusammenarbeit, falls du noch am Anfang stehst).

Welche Menschen haben dir bereits schon mal mitgeteilt, dass du sie inspiriert hast und warum? Wenn du nicht genau weißt, warum du sie inspiriert hast, frag diese Personen gerne nochmal.

Wenn du die Möglichkeit hast, befrag 3 weitere Personen, was ihnen genau an der Zusammenarbeit mit dir gefallen hat - und zwar sowohl von deinen Kompetenzen her, als auch von der Art und Weise, wie sie sich gefühlt haben mit dir zusammenzuarbeiten.

Zusammenfassend, welche ESPs würdest du dir zuschreiben?

Als Beispiel findest du hier meine:

- + Ich zeige den Mensch hinter der Marke
- + Bei mir fühlen sich andere sicher & fühlen sich nicht bewertet
- + sie sind durch mich inspiriert und empowered.
- + Ich kreiere einen Raum für die Verletzlichkeit und die Menschlichkeit der anderen.
- + Ich gebe anderen die Erlaubnis unperfekt und trotzdem sichtbar zu sein
- + Ich schaffe ganz simple Systeme aus komplexe Inhalte, die andere Menschen leicht folgen können mit ihren Inhalten, um an ihre Ziele zu kommen.