

# POSLOVNO DUHOVNA AKADEMIJA

**Odgovori in konkretna znanja, kako oblikovati in ponuditi svojo storitve svojim idealnim strankam in za to prijeti primerno kompenzacijo.**

## **TEDENSKI IZZIV #1**

**Kdo so moje idealne stranke, komu služim in s čim se soočajo? Kaj je tisto, ki motivira moje stranke, da rečejo DA delu z menoj?**

1. Kateri je tvoj stavek, ki te predstavlja?

2. Kdo in kakšna je tvoja idealna stranka? (max. 10 stavkov)

*dr. Špelca Morojna, Poslovna Boginja d.o.o., vse pravice pridržane.*

**3.** Katere probleme doživlja tvoja stranka? Opiši jih na zemeljski, čimbolj vsakdanje človeški način (lahko prepíšeš iz delovnega lista).

**4.** Katere rezultate tvoja stranka doseže pri delu s teboj? Napiši listo vsaj 30 rezultatov, ki jih doseže, če uspešno prehodi pot s teboj (lahko prepíšeš iz delovnega lista).

*dr. Špelca Morojna, Poslovna Boginja d.o.o., vse pravice pridržane.*

**5.** Svoje delo s stranko uredi v korake oz. stopnje. Po katerih korakih bo potekala pot stranke od točke A, torej izziva, do točke B, to je rešitve? Napiši sekvenco 5-7 korakov, ki jih opraviš s stranko, da rešita njen izziv (lahko prepíšeš iz delovnega lista).

**6.** Katere osebne in poslovne preboje praznuješ v tem tednu? Majhni ali veliki, vsakega praznujemo!!!

*dr. Špelca Morojna, Poslovna Boginja d.o.o., vse pravice pridržane.*

*7. Katere korake, ki te bodo peljali bližje k tvojemu cilju, se zavezuješ narediti v naslednjem tednu?*

*8. Kaj si pripravljena za vedno spustiti iz svojega življenja (ali urnika)?*

*9. Kako te lahko pri tem podpre skupina oz. na katerem področju si se pripravljena odpreti podpori skupine?*