

## Modul 2 Wer ist mein Kunde?

### Arbeitsblatt 1: Mein idealer Kunde

Versuche Dir Deinen idealen Klienten vorzustellen. Denke genau nach: Welchen Beruf hat er, ist er Single, lebt er in einer Partnerschaft oder hat er Familie? Was tut er gerne in seiner Freizeit? Liest er bestimmte Zeitungen oder Zeitschriften und wenn ja, welche? Damit es Dir leichter fällt, ein möglichst **genaues Bild** Deines idealen Klienten zu bekommen trage Deine Ergebnisse in die Grafik unten ein.

#### Demografisch:

Alter

Geschlecht

Familienstand

Lebenssituation

#### Beruf:

Bildung:

Ehrenämter:

Position:

Erfahrungen:



## **Verhalten:**

Budget:

Kleidung:

Urlaubsort:

Freizeit:

Kleidung:

Gruppen:

Wohnort:

## **Wünsche:**

Luxus

Sicherheit

Status

Anerkennung

Adrenalin

Spaß

## **Werte:**

Lebensziele

Glaube

Weltbild

Identität

Persönlichkeit



