

BUSINESS-COCKPIT — ENTSCHEIDUNG & HANDLUNG

VERKAUFEN. LIEFERN. SAMMELN. KLÄREN. VORAUSZAHLUNG.

AKTUELLER STATUS

- | | |
|--|---|
| ☐ Ruhig | ☐ Gereizt |
| ☐ Verstreut | ☐ Glänzende neue Idee |
| ☐ Müde | ☐ Möchte alles ändern |
| ☐ Finanzieller Druck | ☐ Überstürzte Entscheidung |
| ☐ Prospektion vermeiden | |

Regel: Wenn man unter Druck steht, müde oder gereizt ist, keine Entscheidungen ohne das Raster.

MISSION DES TAGES

- | | |
|---|----------------------------------|
| ☐ Verkaufen | ☐ Liefern |
| ☐ Sammeln | ☐ Klären |
| ☐ Verbessern Sie einen Unternehmenswert | |
| ☐ Erholen Sie sich, um besser zu funktionieren | |

Frage: Dient das, was ich gerade tue, dieser Mission?

Welche geschäftliche Wahrheit vermeide ich möglicherweise?

Löse ich das richtige Problem oder vermeide ich den Verkauf, die Lieferung, die Abholung oder die Entscheidung?

GESCHÄFTSAKTION ODER ELEGANTE FLUCHT?

- | | |
|--|---|
| ☐ Lead generiert | ☐ Lieferung an den Kunden |
| ☐ Follow-up gesendet | ☐ Wiederverwendbarer Vermögenswert |
| ☐ Angebot gesendet | ☐ Klare Entscheidung |
| ☐ Rechnung verschickt | ☐ Aufgabe erledigt |
| ☐ Zahlung gesichert | |

Regel: Wenn nichts angehakt ist, bleibe ich möglicherweise beschäftigt, anstatt voranzukommen.

NÄCHSTE SICHTBARE GESCHÄFTSAKTION

Was ist die nächste körperliche Aktion?

- | | |
|----------------------------|-----------------------------------|
| - Schreiben Sie die E-Mail | - Veröffentlichen Sie die Seite |
| - Follow-up-Kunden | - Parken Sie die Idee |
| - Eine Aufgabe schließen | - Schließen Sie die Registerkarte |

Regel: Eine Geschäftsaktion. Nicht zehn. Nur einer.

KUNDEN-/PROJEKTRASTER

GELD

- Verbessert den Cashflow?
- Der Preis entspricht meinem Niveau?
- Klare Anzahlung/Zahlung?

POTENZIAL

- Erstellt eine nützliche Referenz?
- Generiert Chancen?
- Kann es wiederkehrend werden?
- Stärkt die Positionierung?

RAHMEN

- Umfang ist präzise?
- Frist ist realistisch?
- Klare Verantwortlichkeiten?
- Scope Creep-Risiko begrenzt?

ENERGIE

- Energie, es gut zu machen?
- Akzeptable mentale Kosten?
- Lust auf diese Arbeit?
- Nachhaltig in 3 Monaten?

SCHNELL GELESEN

Geld + Rahmen + Energie + Potenzial = **GO**

Geld + niedrige Energie = **Begrenzt GO / Neu verhandeln**

Tolles Projekt + kein Geld = **Strenges Zeitlimit**

Geld + vager Rahmen = **Klären Sie, bevor Sie loslegen**

Guter Kunde + schlechte Preisanpassung = **Umformulieren**

Kein Geld + vage + niedrige Energie = **STOP**

Neue Idee + tägliche Mission rückgängig gemacht = **Parkplatz**

Ich opfere meine Energie nicht für vage, schlecht formulierte oder unterbezahlte Projekte.

ICH WÄHLE DIE AKTION, DIE DAS UNTERNEHMEN VORANBRINGT.

Unterstützt von **goodcycle.app** — Coaching-App

Version 0.1 • 14. Juni 2026 • AGV01

BUSINESS-JOURNAL — DEBRIEF

BEOBSACHTEN. ENTSCHEIDEN. RICHTIG. WIEDERHOLEN.

Datum/Uhrzeit:	Typ: ☐ Kunde	☐ Zitat	☐ Prospektion	☐ Lieferung
	☐ Zahlung	☐ Neue Idee	☐ Streuung	☐ Strategie
Situation: (Was ist passiert?)				
Die Geschichte, die ich mir selbst erzählt habe: (Welche Rechtfertigung habe ich erfunden?)				
Was die Fakten zeigen:				
Was ich vielleicht vermieden habe:				
☐ Prospektion	☐ Nachfassen	☐ Liefern	☐ Sammeln	
☐ Nein sagen	☐ Klärend	☐ Einen fairen Preis festlegen	☐ Ausruhen	
Entscheidung getroffen:				
☐ GO	☐ Limitiertes GO	☐ Klären	☐ Neu verhandeln	
☐ Verschieben	☐ Parken	☐ STOP		
Nächste sichtbare Geschäftsaktion:				
Lektion für das nächste Mal:				

Datum/Uhrzeit:	Typ: ☐ Kunde	☐ Zitat	☐ Prospektion	☐ Lieferung
	☐ Zahlung	☐ Neue Idee	☐ Streuung	☐ Strategie
Situation:				
Die Geschichte, die ich mir selbst erzählt habe:				
Was die Fakten zeigen:				
Was ich vielleicht vermieden habe:				
☐ Prospektion	☐ Nachfassen	☐ Liefern	☐ Sammeln	
☐ Nein sagen	☐ Klärend	☐ Einen fairen Preis festlegen	☐ Ausruhen	
Entscheidung getroffen:				
☐ GO	☐ Limitiertes GO	☐ Klären	☐ Neu verhandeln	
☐ Verschieben	☐ Parken	☐ STOP		
Nächste sichtbare Geschäftsaktion:				
Lektion für das nächste Mal:				

GESCHÄFTSMUSTER, DIE SIE IM AUGEN BEHALTEN SOLLTEN

- Ich senke meine Preise, wenn:**
- Ich vermeide die Prospektion, wenn:**
- Ich springe auf neue Ideen, wenn:**
- Was mich wieder auf den richtigen Weg bringt:**

VERKAUFEN, MESSEN, KORRIGIEREN, WIEDERHOLEN.

Unterstützt von **goodcycle.app** — Coaching-App

Version 0.1 • 14. Juni 2026 • AGV01