



Wo stehst Du wirklich?

Selbstcoaching Workbook



Qualitypool
Academy

Selbstcoaching Workbook

Dein persönlicher Reifegrad-Check für mehr Klarheit, Struktur und nachhaltiges Wachstum im Finanzvertrieb.

Warum dieses Buch existiert

Ich habe dieses Workbook nicht geschrieben, weil ich dachte, die Welt braucht noch ein Coaching-Buch. Ich habe es geschrieben, weil ich in den letzten Jahren immer wieder dasselbe Gespräch geführt habe. Mit Finanzierungsmaklerinnen und -maklern, die gut sind, die Ergebnisse haben, die Kund:innen mögen und die trotzdem nicht wissen, so sie wirklich stehen.

„Ich weiß nicht, warum manche Monate laufen und andere nicht.“ „Ich habe das Gefühl, ich könnte mehr – aber ich weiß nicht, wo ich anfangen soll.“ „Ich arbeite mehr als je zuvor. Und trotzdem wächst mein Business nicht so, wie ich es mir vorgestellt habe.“

Dieses Buch ist kein Motivationsbuch. Es wird Dich nicht dazu bringen, morgen früh um 5 Uhr aufzustehen und kalt zu duschen. Es ist ein Arbeitsbuch. Es stellt Fragen, die wehtun können. Es gibt Werkzeuge, die etwas verändern – aber nur, wenn Du sie wirklich benutzt. Drei Dimensionen. Sieben Kapitel. Konkrete Schritte. Fang an, sei ehrlich zu Dir selbst und denk' daran: Das Ziel ist nicht Perfektion. Das Ziel ist Klarheit!



Tobias Dolgener
Qualitypool Academy

Wie Du mit diesem Buch arbeitest

Dieses Workbook folgt dem Reifegrad-Modell – einem bewährten Framework aus der Organisations- und Prozessforschung, das wir auf den Finanzvertrieb übertragen haben. **Es gibt drei Dimensionen:**

SYSTEM: Hast Du Prozesse oder hast Du Zufall?

SKALIERUNG: Wächst Du durch Struktur oder Glück?

MINDSET: Fühst Du Dein Business oder treibst Du es?

Jedes Kapitel besteht aus drei Teilen:

1. Kurzem Input – damit Du weißt, worum es geht
2. Einer Selbstbewertung – damit Du siehst, wo Du stehst
3. Reflexionsfragen und einer konkreten Übung – damit sich etwas ändert

Tobis Top-Tipps

- Beantworte die Fragen schriftlich. Nicht im Kopf.
- Sei radikal ehrlich. Niemand sieht Deine Antworten außer Dir.
- Leg das Buch nicht weg, wenn eine Frage wehtut. Dann ist sie wichtig.
- Du brauchst nicht alles auf einmal. Ein Kapitel pro Woche reicht.

01 Wo stehst Du wirklich?

Der Gesamt-Reifegrad-Check als Einstieg

Bevor wir in die drei Dimensionen gehen, mach Dir ein ehrliches Gesamtbild. Die folgende Skala beschreibt fünf Entwicklungsstufen – von „alles läuft irgendwie“ bis „ich führe ein skalierbares Unternehmen“.

- 1 Stufe:** Ich arbeite, und irgendwie läuft es. Aber ich weiß nicht genau warum.
- 2 Stufe:** Ich habe erste Strukturen, nutze sie aber nicht konsequent.
- 3 Stufe:** Meine Prozesse sind klar. Ich arbeite nach Plan, nicht nach Bauchgefühl.
- 4 Stufe:** Ich messe, was funktioniert. Ich entscheide datenbasiert.
- 5 Stufe:** Mein Business läuft auch ohne mein dauerhaftes Eingreifen. Ich skaliere.

Reflexion 1: Auf welcher Stufe stehst Du heute – und warum?

Reflexion 2: Was wäre anders, wenn Du eine Stufe höher stehen würdest?

Take away #1: Selbsterkenntnis ist keine Schwäche – sie ist der erste Schritt zum Erfolg!

Die meisten Berater:innen überschätzen ihren Reifegrad um 1–2 Stufen. Das ist normal. Wichtig ist: Wenn Du ehrlich bist, kannst Du gezielt arbeiten. Wenn Du Dir etwas vormachst, dreht sich das Hamsterrad weiter.

02 System

Hast Du Prozesse – oder hast Du Zufall?

Stell Dir vor, Du wirst drei Wochen krank. Nicht ein bisschen erkältet – wirklich krank. Was passiert mit Deinem Business? Wenn die ehrliche Antwort lautet „es bricht zusammen“ oder „ich weiß nicht“ – dann hast Du noch kein System. Du hast Dich selbst als System. Das ist auf Dauer kein Geschäftsmodell.

Bewerte die folgenden Aussagen auf einer Skala von 1 (stimmt gar nicht) bis 5 (stimmt voll):

Aussage	1	2	3	4	5
Ich weiß, wie viele Leads ich pro Monat benötige, um meine Umsatzziele zu erreichen.					
Ich habe einen dokumentierten Prozess für Erstgespräche.					
Ich weiß, wie hoch meine Abschlussquote ist.					
Ich nutze ein CRM oder ein vergleichbares System konsequent.					
Meine wichtigsten Abläufe sind so dokumentiert, dass jemand anderes sie verstehen würde.					
Ich kann jederzeit sagen, welche meiner Kundengruppen mir den höchsten Ertrag pro Stunde bringt.					

Auswertung:

6–12 Punkte → Stufe 1–2: Dein System steckt noch im Kopf. Beginne mit Schritt 1 der Übung unten.

13–20 Punkte → Stufe 2–3: Gute Ansätze – aber noch nicht konsequent gelebt.

21–30 Punkte → Stufe 3–4: Du hast Struktur. Jetzt geht es um Messbarkeit und Optimierung.

Reflexion 3: Welcher Prozess fehlt Dir am dringendsten – und was kostet Dich das täglich?

System-Übung: Dein erster dokumentierter Prozess

Wähle EINEN Prozess, der täglich oder wöchentlich vorkommt (z. B. Erstgespräch, Follow-up, Kundenbetreuung)

- Schreib ihn in 5 Schritten auf – handschriftlich reicht
- Teste ihn beim nächsten Mal bewusst: Was fehlt? Was ist zu viel?
- Überarbeite ihn einmal. Dann benutze ihn konsequent für 30 Tage.
- Erst danach entscheidest Du, ob Du ein Tool brauchst – nicht vorher.

Reflexion 4: Welchen Prozess dokumentierst Du diese Woche? Schreib ihn hier auf:



03 Skalierung

Wächst Du durch Struktur oder durch Glück?

Ich kenne Berater:innen, die 60 Stunden pro Woche arbeiten und trotzdem nicht wachsen. Und ich kenne Berater:innen, die 35 Stunden arbeiten und jedes Jahr ihren Umsatz steigern. Der Unterschied liegt nicht in der Arbeitszeit. Er liegt in der Skalierbarkeit. Skalierbar bedeutet: Gleicher Aufwand, mehr Ertrag. Nicht durch Magie – sondern durch Struktur.

Bewerte die folgenden Aussagen auf einer Skala von 1 (stimmt gar nicht) bis 5 (stimmt voll):

Aussage	1	2	3	4	5
Mein Umsatz ist für die nächsten 3 Monate planbar – nicht nur eine Hoffnung.					
Ich habe Kundengruppen definiert, auf die ich mich fokussiere.					
Ich gewinne regelmäßig Neukundschaft durch ein System (nicht nur durch Zufall).					
Ich weiß, welche meiner Aktivitäten den höchsten ROI haben.					
Ich habe in den letzten 6 Monaten mindestens eine Aufgabe delegiert oder automatisiert.					
Mein Geschäft wächst auch, wenn ich nicht aktiv akquiriere.					

Der Skalierungs-Hebel:

Skalierung beginnt nicht mit einem CRM oder einem Marketing-Tool.

Sie beginnt mit der Frage: Welche 20% meiner Aktivitäten bringen 80% meines Ertrags?

Alles andere ist beschäftigt sein – kein Wachstum.

Reflexion 5: Was sind Deine persönlichen 20%? Welche Aktivitäten bringen Dir wirklich Ergebnisse?

Skalierungs-Übung: Deine Zeitanalyse

- Tracke eine Woche lang: Was tust Du wann und wie lange? (Notizen reichen, kein Tool nötig)
- Teile die Aktivitäten in 3 Kategorien: A = bringt direkt Ertrag / B = unterstützt / C = eigentlich unnötig
- Zähle: Wie viel % Deiner Zeit ist A? (Ziel: mindestens 50%)
- Identifiziere eine C-Aktivität, die Du diese Woche streichst oder delegierst.
- Frage Dich: Welche A-Aktivität könnte ich standardisieren, damit andere sie übernehmen könnten?

Take away #2: Skalierung ist eine Entscheidung – keine Frage der Ressourcen.

Du brauchst kein Team, kein großes Budget und keine perfekte Infrastruktur, um skalierbar zu werden. Du brauchst Klarheit darüber, was wirklich zählt. Der Rest folgt.



04 Mindset

Führst Du Dein Business – oder treibst Du?

Das ist das Kapitel, das die meisten überspringen wollen. Weil es sich anfühlt wie ein Soft-Thema. Es ist keines. Mindset bedeutet hier nicht: positiv denken und alles wird gut. Es bedeutet: Triffst Du Entscheidungen aus einer klaren Unternehmerrolle heraus – oder reagierst Du nur auf das, was gerade passiert? Der Unterschied zwischen einem Selbstständigen und einem Unternehmer bzw. einer Unternehmerin ist einfach: Der Selbstständige arbeitet im System. Der Unternehmer bzw. die Unternehmerin arbeitet am System.

Bewerte die folgenden Aussagen auf einer Skala von 1 (stimmt gar nicht) bis 5 (stimmt voll):

Aussage	1	2	3	4	5
Ich habe klare persönliche und unternehmerische Ziele für die nächsten 12 Monate.					
Ich treffe strategische Entscheidungen proaktiv – nicht erst, wenn etwas schief läuft.					
Ich nehme mir regelmäßig Zeit, um AN meinem Business zu arbeiten (nicht nur darin).					
Ich frage mich regelmäßig: Warum mache ich das, was ich tue?					
Ich erkenne, wann ich mein Modell anpassen muss – bevor der Umsatz es mir zeigt.					
Ich habe Personen in meinem Umfeld, die mich herausfordern und ehrlich feedbacken.					

Eine ehrliche Frage:

Wann hast Du das letzte Mal eine Stunde nur damit verbracht, über Dein Business nachzudenken? Nicht über Kundschaft. Nicht über Produkte. Sondern über die Frage: Wohin will ich – und was muss sich dafür ändern?

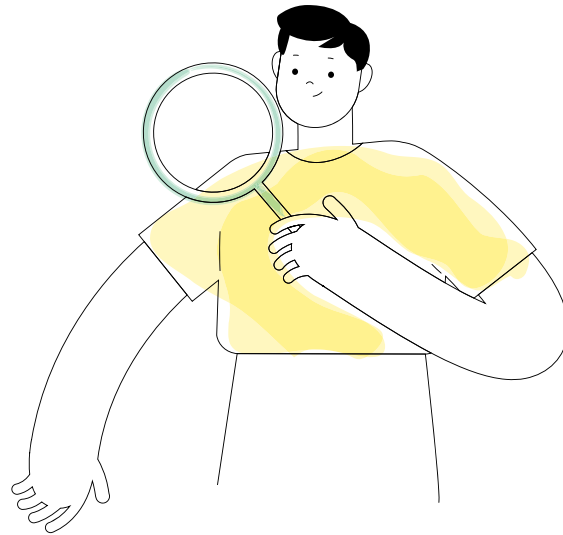
Wenn Du keine Antwort hast: Das ist die wichtigste Übung in diesem Buch!

Reflexion 6: Was sind die drei wichtigsten Entscheidungen, die Du in Deinem Business gerade vor Dir herschiebst?

Reflexion 7: Was hält Dich davon ab, diese Entscheidungen zu treffen? Sei hier radikal ehrlich.

Mindset-Übung: Die wöchentliche Unternehmerstunde

- Reserviere ab sofort jede Woche 60 Minuten – fest im Kalender, unantastbar.
- In dieser Stunde: Kein Telefon, keine E-Mails, keine Kundschaft.
- Einzige Fragen: Was läuft gut? Was bremst mich? Was entscheide ich diese Woche?
- Schreib' die Antworten auf – in diesem Buch, in einem Notizbuch, egal wo.
- Nach 4 Wochen: Lies nach, was Du in Woche 1 geschrieben hast. Du wirst erstaunt sein.



05 Dein ehrliches Fazit

Was hast Du wirklich gelernt?

Bevor Du zum nächsten Schritt gehst: Halt inne. Viele lesen Bücher, nicken zustimmend – und verändern nichts. Dieses Kapitel soll das verhindern.

Reflexion 8: In welcher Dimension (System / Skalierung / Mindset) stehst Du am stärksten? Warum?

Reflexion 9: In welcher Dimension ist der dringendste Handlungsbedarf?

Was kostet Dich das gerade konkret?

Reflexion 10: Was ist die EINE Sache, die Du in den nächsten 7 Tagen konkret änderst?

Formuliere sie wie ein Versprechen an Dich selbst.

Die ehrlichste Frage zum Schluss:

Nicht „Was habe ich gelernt?“ – das ist einfach. Sondern: „Was werde ich jetzt anders machen?“
Wenn Du keine konkrete Antwort auf diese Frage hast, lies Kapitel 4 noch einmal!

06 Dein 90-Tage-Plan

Weil Erkenntnis ohne Aktion nichts wert ist!

Coaching-Bücher sind wertlos, wenn man sie liest und dann ins Regal stellt. Deshalb gibt es diesen Plan. Drei Dimensionen. Drei Ziele. 90 Tage.

Mein **SYSTEM-ZIEL** für die nächsten 90 Tage

Was genau?

Bis wann?

Woran merke ich, dass es klappt?

Was brauche ich dafür?

Mein **SKALIERUNGS-ZIEL** für die nächsten 90 Tage

Was genau?

Bis wann?

Woran merke ich, dass es klappt?

Was brauche ich dafür?

Mein **MINDSET-ZIEL** für die nächsten 90 Tage

Was genau?

Bis wann?

Woran merke ich, dass es klappt?

Was brauche ich dafür?

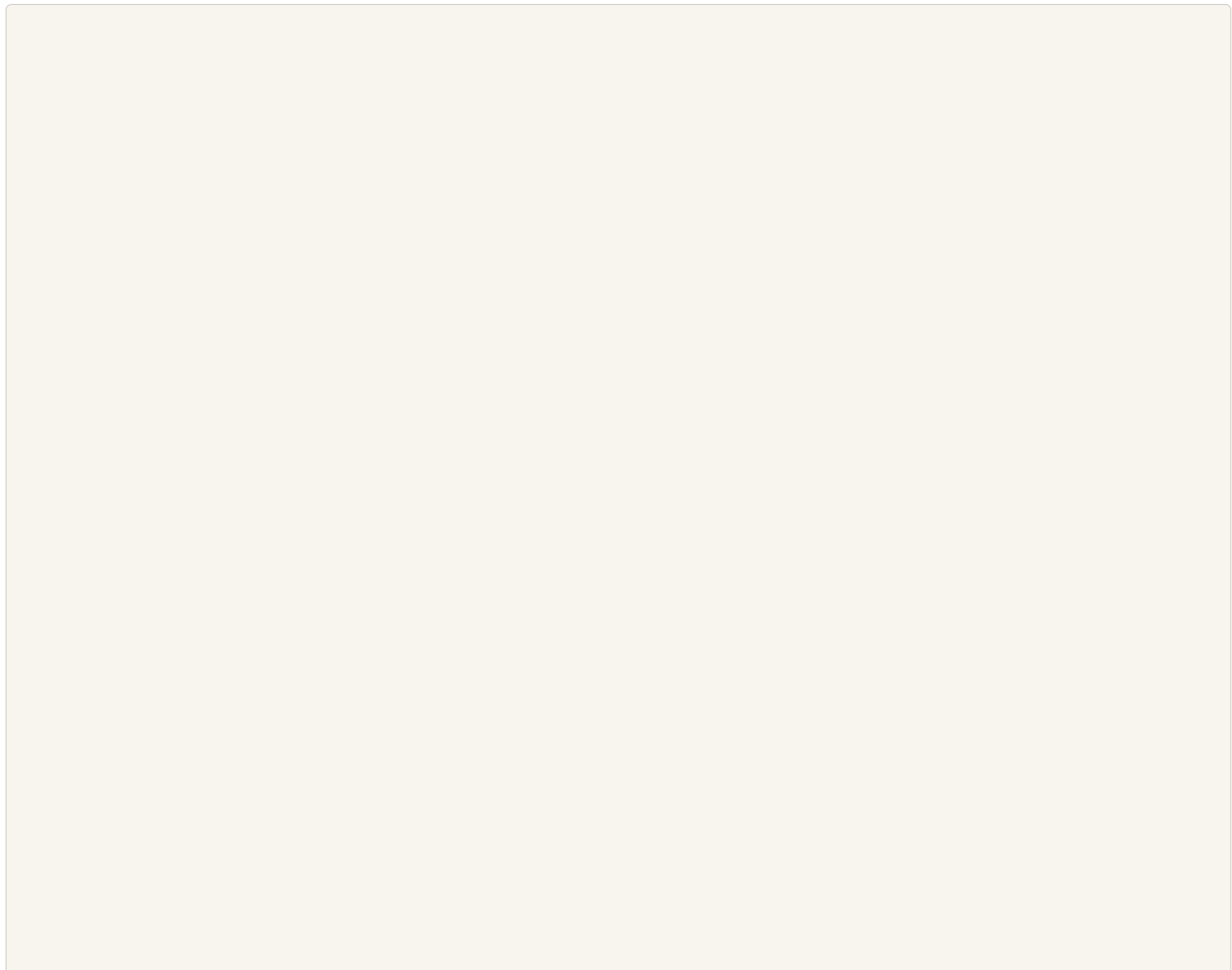
07 Was jetzt?

Dein nächster Schritt – konkret

Dieses Workbook ist ein Anfang. Kein Ersatz für echte Begleitung. Der wichtigste Schritt ist der nächste – und der liegt bei Dir.

Wer wirklich wachsen will, braucht irgendwann Menschen, die ehrlich mit ihm sind. Nicht Ja-Sager. Nicht Motivationsredner. Sondern jemanden, der das selbst durchgemacht hat – und Dir sagt, was Du nicht hören willst, aber hören musst.

Reflexion 11: Was nimmst Du aus diesem Workbook mit – und was machst Du morgen konkret anders? Warum?



Take away #3: Der nächste Schritt ist immer der schwerste. Und immer der wichtigste!

Du hast jetzt Klarheit über Deine drei Dimensionen. Du weißt, wo Du stehst. Du hast einen 90-Tage-Plan. Das reicht für den Anfang. Der Rest ist Entscheidung.