

Webinar | 18.02.2026

Vom "Mädchen für alles" zur
gefragten WordPress-
Dienstleisterin



WORKBOOK

© STEFKA PÖSSEL



Schön, dass du dabei bist!

Es freut mich sehr, dass du dich bei meinem Webinar "Vom Mädchen für alles zur gefragten WordPress-Dienstleisterin" angemeldet hast.

Im Webinar sprechen wir darüber, worauf es 2026 wirklich ankommt, um als WordPress-Dienstleisterin gebucht zu werden. Dabei gibt es auch ein paar Reflexionsfragen für dich, damit du Klarheit bekommst, in welche Richtung es für dich konkret gehen soll.

Abgesehen davon sprechen wir über die Skills, die du brauchst, um

dein Angebot mit gutem Gefühl zu verkaufen und welche Dinge für dich vielleicht nicht so relevant sind.

Und natürlich wollen wir Sicherheit in unserer Arbeit ausstrahlen, damit auch dein Kunde sich bei dir gut aufgehoben fühlt. Dazu gebe ich dir einige Impulse, wie du dort Schritt für Schritt hinkommen kannst.

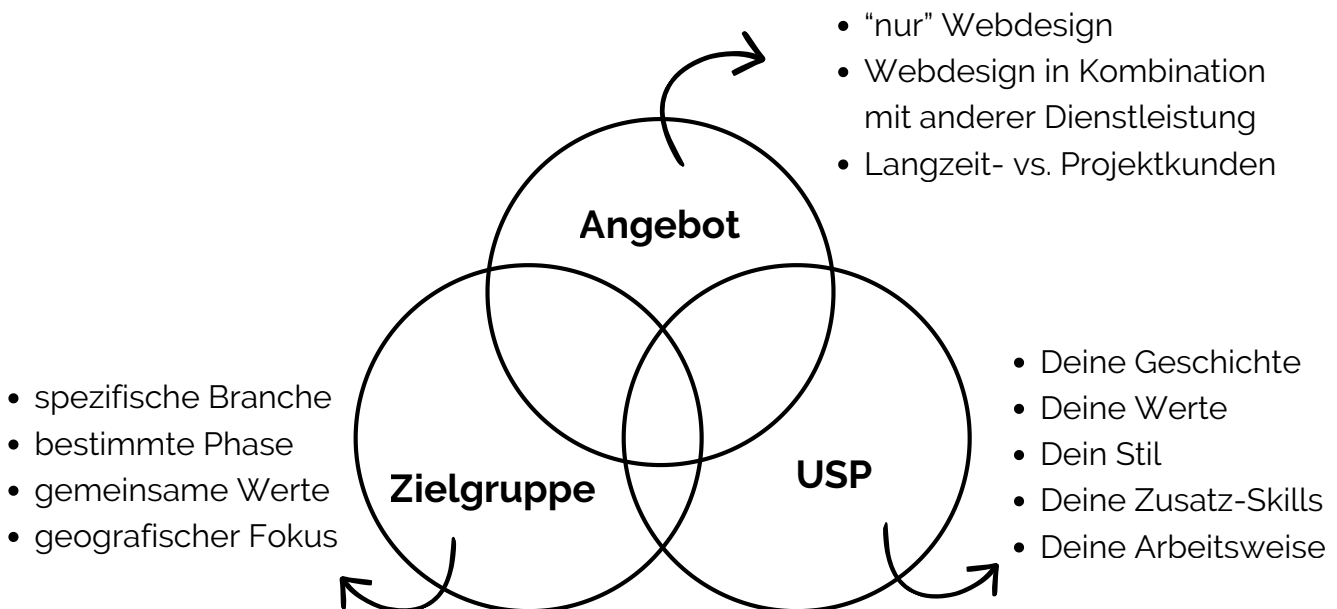
Ich freu mich auf dich!

Deine Stefka

Worauf es 2026 ankommt, um gebucht zu werden

1.) Deine klare Positionierung

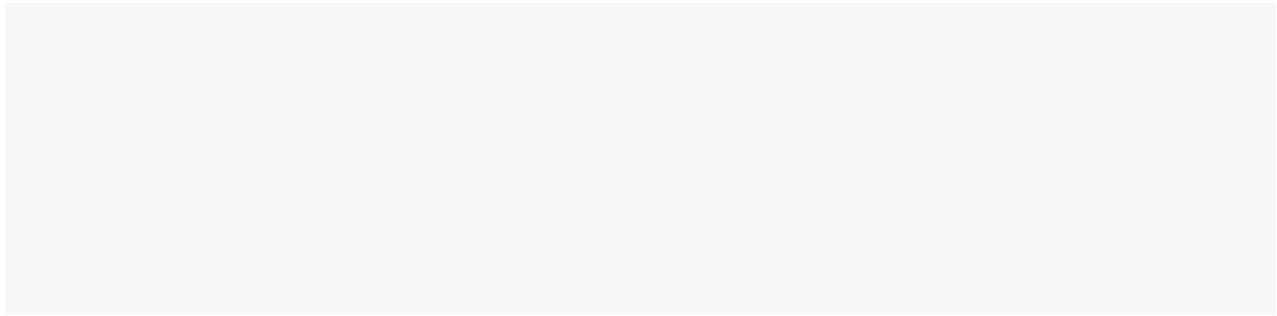
- Man kennt dich für etwas Bestimmtes, das im Kopf bleibt
- Was machst du für wen und warum bist du die Richtige für sie?
- muss nicht bedeuten, dass du dich auf eine winzige Zielgruppe und Angebot beschränken musst



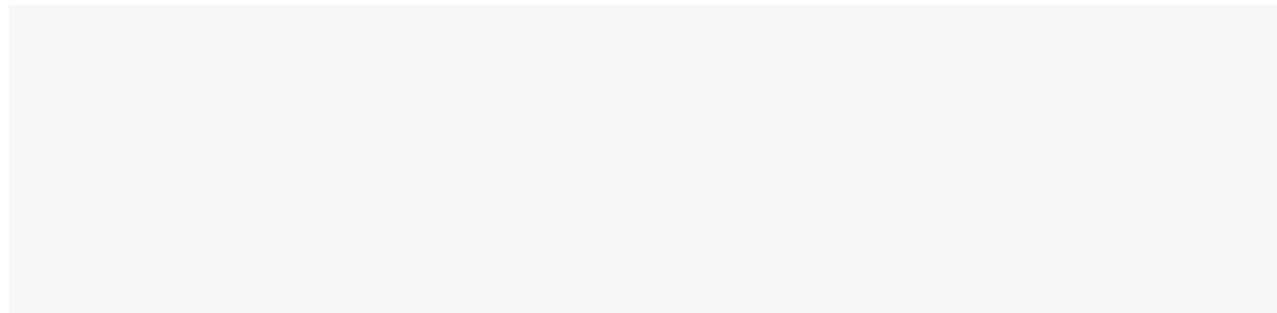
Deine Notizen

Fragen für dich - die "Inventur"

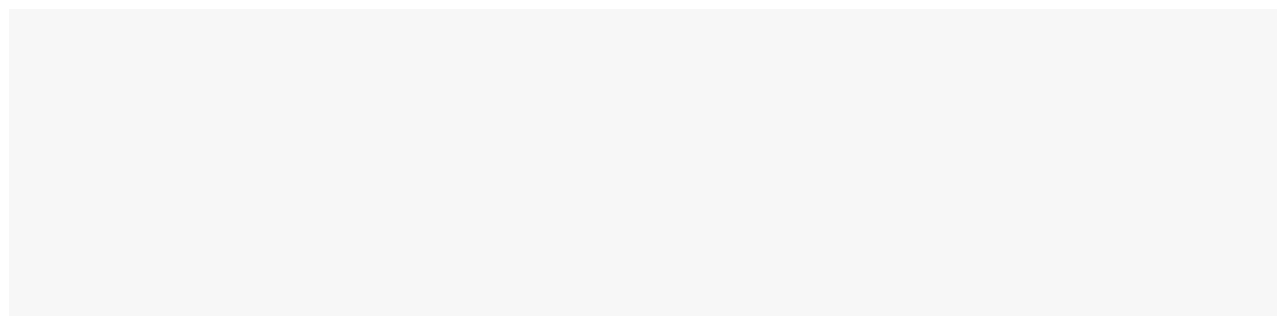
Was hast du vor deiner Selbständigkeit gemacht? Welche Branche(n) kennst du?



Was macht dir an WordPress am meisten Spaß?

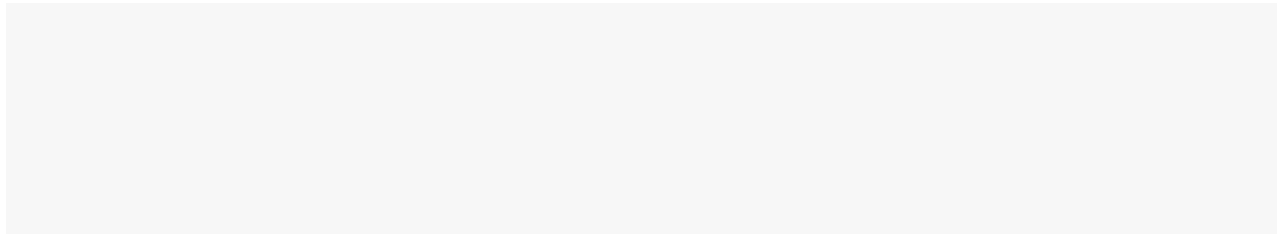


Gibt es Themen, die bei dir immer wieder auftauchen? Welche sind das?

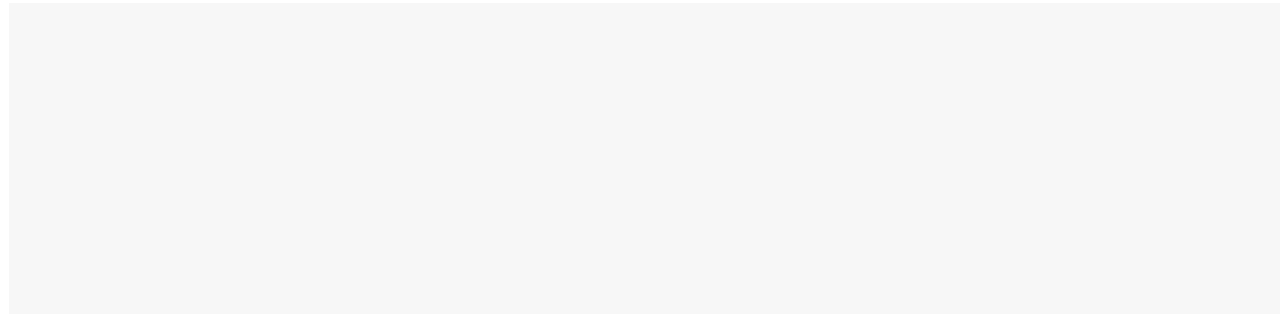


Fragen für dich - dein Zukunftsbild Februar 2027

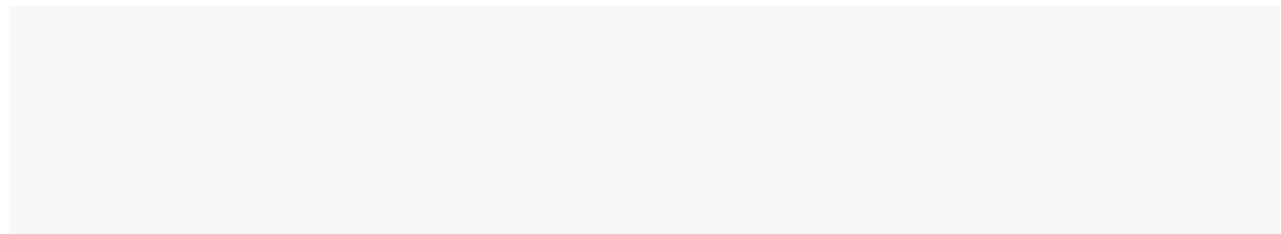
Eine Freundin fragt, was machst du eigentlich beruflich? Was antwortest du?



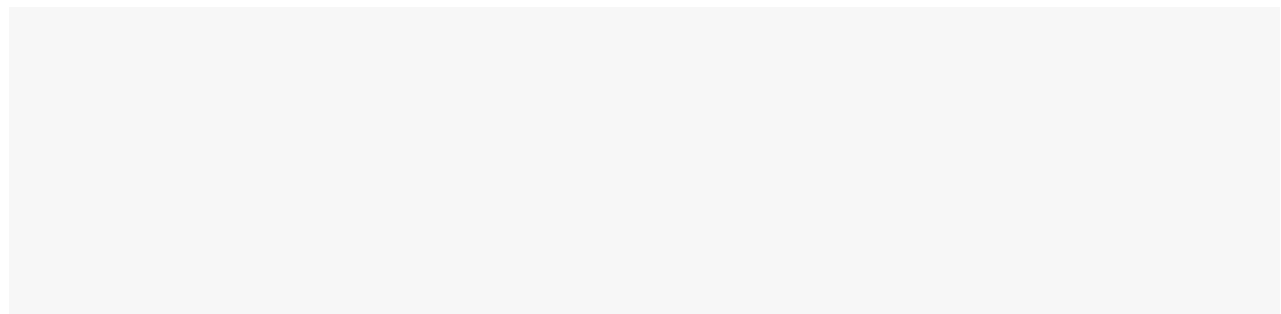
Was möchtest du, dass deine Kund:innen über dich sagen? Wofür und wie bleibst du bei ihnen im Gedächtnis



Arbeitest du in Projekten, mit Langzeitkunden oder einer Kombination aus beidem?



Wie beschreibst du den Charakter der Menschen, mit denen du heute zusammenarbeitest? Woran arbeiten sie?



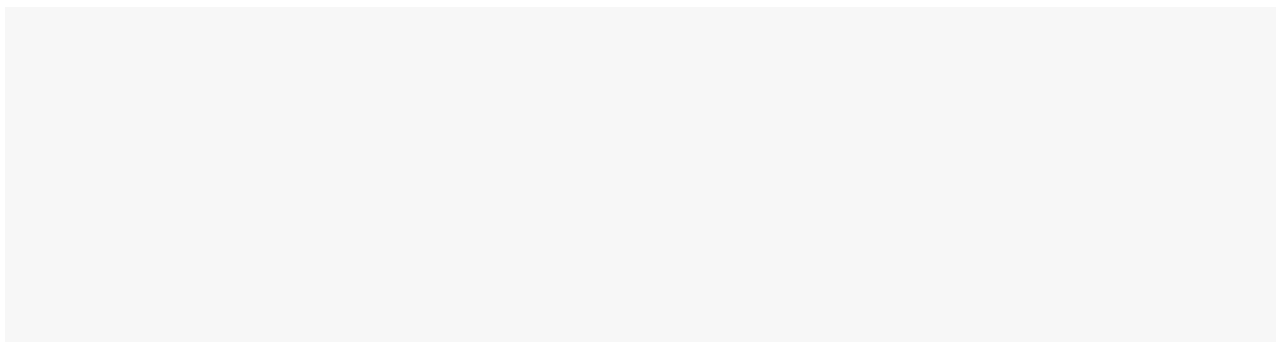
2.) Dein menschlicher Vorteil

- Problem mit schnellen Lösungen (KI, Baukästen, Templates): Kontext, Empathie, Strategie → sehen meist einfach nur schön aus, zahlen aber nicht auf ein konkretes Ziel ein
- zurück zu Menschlichkeit und echten Verbindungen

Was du mitbringst (im Gegensatz zu KI):

- Empathie & echtes Vertrauen
- strategisches Denken & Beratung, auf die man sich verlassen kann
- Storytelling & Persönlichkeit für die Website
- menschliche Verbindung in der Zusammenarbeit

Deine Notizen



3.) Denk in Ergebnissen statt Features

Deine Kund:innen interessiert es nicht so sehr, ob die Website 5 oder 6 Seiten hat. Auch, dass sie mobil optimiert und für Suchmaschinen optimiert ist, sollte für jede Website gelten.

Was für sie aber viel interessanter ist, was sie letztendlich von dieser Website haben. Was ist das Ergebnis für sie speziell? Genau darum ist es wichtig, eine konkrete Zielgruppe anzusprechen.

Feature Orientiert:

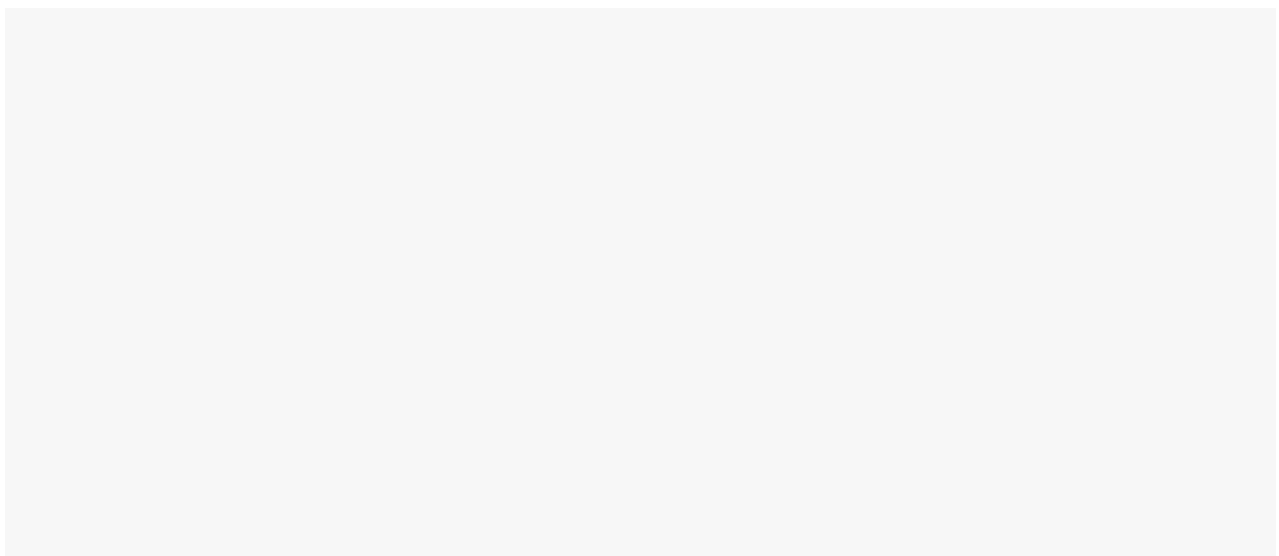
- ich erstelle eine Elementor Website
- mit 5 Unterseiten
- sie ist mobil optimiert
- hat ein Kontaktformular
- sie wird für die Suchmaschinen optimiert

Diese Dinge sind wichtig, besonders für die Angebotserstellung und Leistungsbeschreibung. Für die Angebotsseite, auf der du von deiner Leistung überzeugen möchtest, sind die Ergebnisse aber wichtiger. Hier ein paar Beispiele:

Ergebnis Orientiert:

- In 6 Wochen steht deine Website, über die du deine Onlinekurse verkaufen kannst.
- eine Website, für die du dich nicht mehr schamst, wenn du den Link beim nächsten Netzwerk-Event teilst
- mit der Website müssen weniger Telefonate geführt werden, weil Tische direkt über die Website reserviert werden können

Deine Notizen



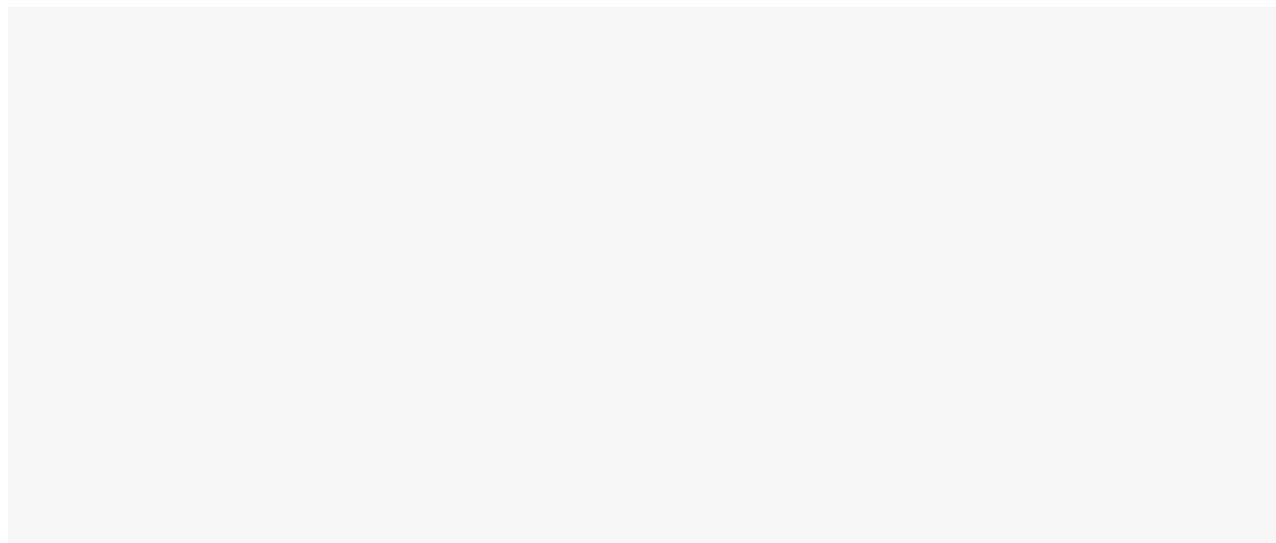
4.) Sichtbarkeit & Vertrauen aufbauen

- Sichtbarkeit: Menschen müssen wissen, dass es dich gibt
- Vertrauen: Menschen müssen dich kennenlernen, bevor sie dich buchen

Wie?

- Social Proof: Testimonials, Erfolgsgeschichten, Vorher/Nachher
- Menschlichkeit & Expertise zeigen: Einblick in Arbeitsweise, Persönlichkeit zeigen, eigene Learnings
- Einfachheit & Transparenz: Kontaktaufnahme, Termine buchen, Transparenz z.B. bei Preisen
- Social Media oder / und lokale Sichtbarkeit

Deine Notizen



welche Skills du brauchst, um dein Angebot mit gutem Gefühl zu verkaufen

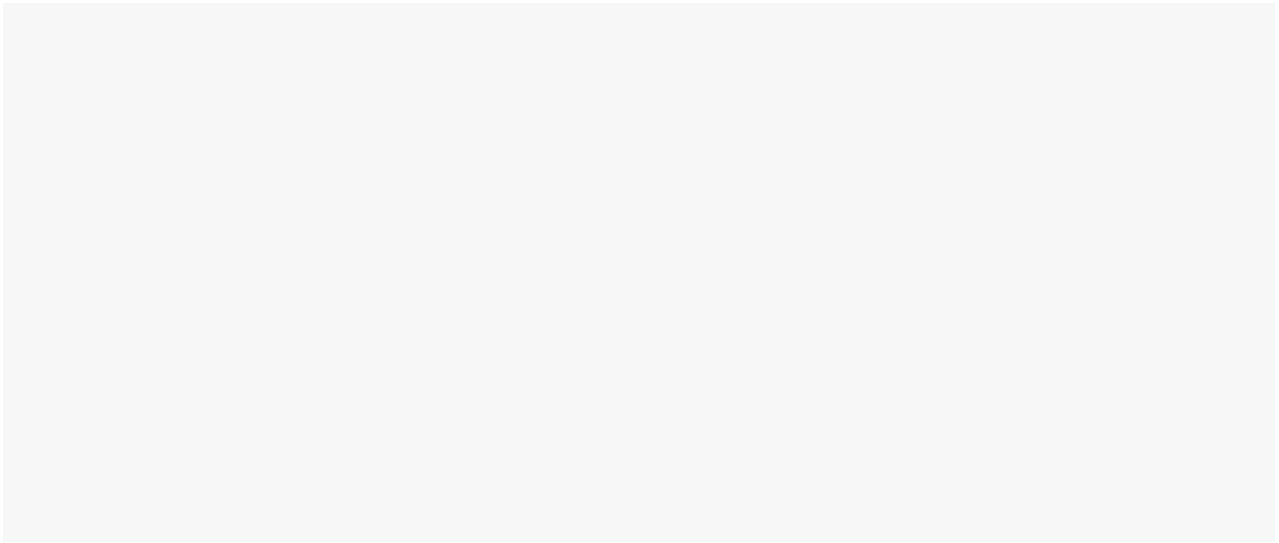
Webdesign Fähigkeiten

- Page Builder: Elementor und/oder Divi
- WordPress-Installation & Einrichtung inkl. Plugins
- Suchmaschinenoptimierung
- DSGVO / Rechtssicherheit
- Website-Texte
- Relaunch
- HTML & CSS Grundkenntnisse
- Design-Grundlagen
- Spezialthemen: Mitgliederbereiche, Onlineshops, mehrsprachige Websites

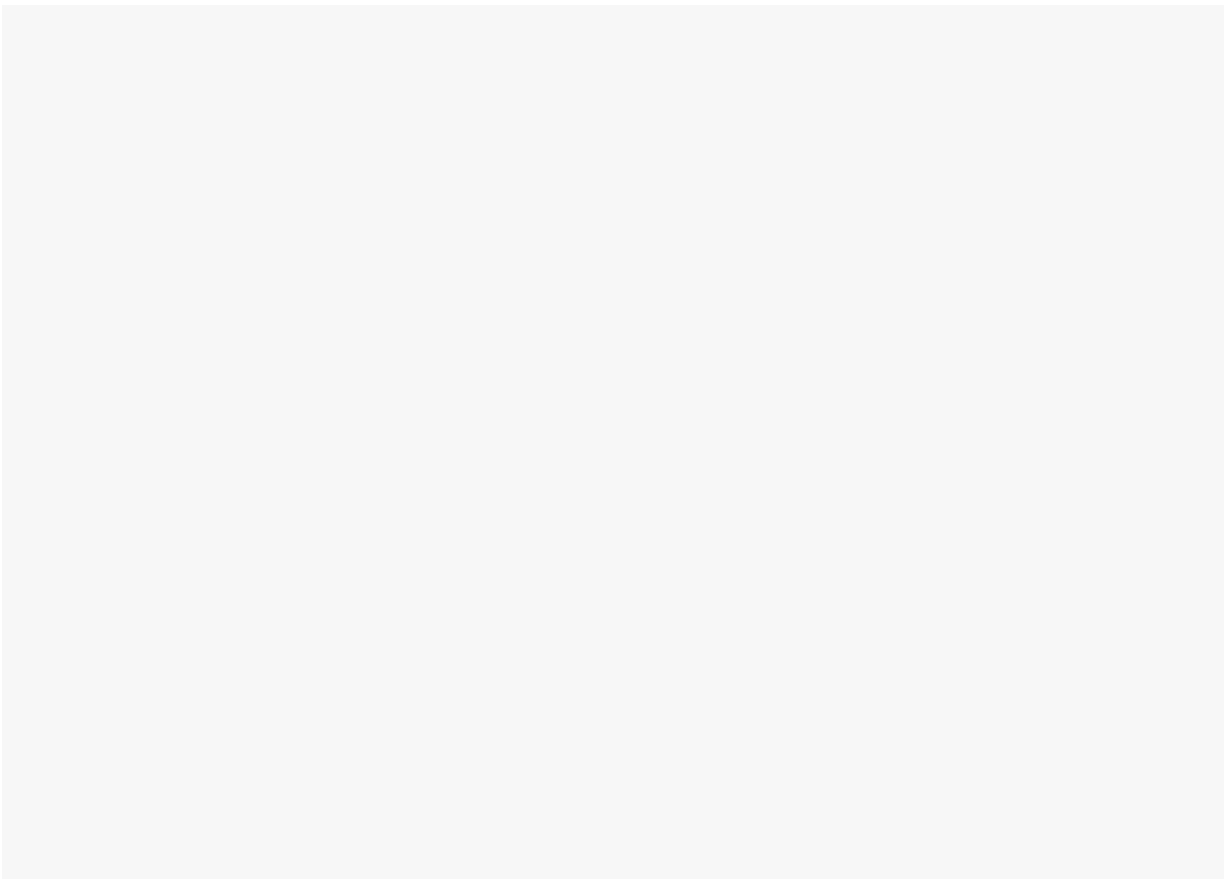
Mögliche Dienstleistungen, die du übernehmen kannst:

- Komplette Website-Erstellung von 0
- Bestehende Websites betreuen
- Blogbeiträge einpflegen
- Website-Wartung
- Erstellung von Sales-/Landingpages, einzelnen Seiten
- Durchführung von Website-Relaunches
- Problemlösung / SOS Calls, Schulungen
- Mitgliederbereiche, Onlineshops, mehrsprachige Websites
- Buchungssysteme integrieren (z.B. für Friseur, Fitness)

Welche Aufgaben möchtest du als WordPress-VA übernehmen?



Deine Notizen



Wie kannst du sicherer im Umgang mit WordPress & gegenüber deinen Kund:innen werden?

- üben, üben, üben
- klein starten
- trau dich, Dinge auszuprobieren
- nach Feedback fragen
- klare, messbare Ziele setzen, um auch zu erkennen, dass du vorankommst
- weniger vergleichen
- Erfolgstagebuch führen
- Unterstützung für deinen Weg holen

Was davon möchtest du ausprobieren?

Deine Notizen

Du möchtest den Weg nicht allein gehen?

Erfolgreich als WordPress-VA ist mein 12-Wochen-Programm, das dich dabei unterstützt, WordPress sicher als Dienstleistung anzubieten und Kund:innen professionell zu begleiten.

Nach dem Kurs ...

- gehst du entspannter in Kundengespräche, weil du einen klaren Plan im Kopf hast, wie das Projekt abläuft.
- setzt du Websites Schritt für Schritt um, mit einem Ablauf, den du immer wieder anwenden kannst.
- arbeitest du routiniert mit Divi oder Elementor, ohne ständig Angst zu haben, etwas falsch zu machen.
- begleitest du Kund:innen professionell durch den gesamten Prozess vom Erstgespräch bis zur Abgabe.
- weißt du, wen du fragen kannst, wenn du nicht weiterkommst, und verzweifelst nicht mehr allein mit Google und ChatGPT.

Dich erwarten Videolektionen, praxisnahe Übungsaufgaben, Vorlagen und regelmäßige Q&As plus Community-Support, damit du nicht nur Wissen sammelst, sondern wirklich auch vorankommst und sicher wirst.

[Mehr erfahren und dabei sein](#)