Und ihr lieben erste Frage, was hat sich Wultes getan? Wer mag beginnen? Peter. Wir haben gerade gesehen, das war genau der richtige... Gerade, dass ich es nur reingeschafft habe, weil ich um halb sieben, kurz vor halb sieben noch draußen gewesen bin, am Feld und jetzt durch schnell geschaut, dass ich reinkommen bin. Ich habe die gestern angeschrieben, aber wegen der neuen Kunden, habe ich eine Mail noch geschickt, wegen dem, was sie mir zurückgeschrieben hat, war etwas... naja, gut. Zu belächeln, sage ich jetzt mal so. Nein, ich werde dazu noch was sagen, ja. Aber zumindest hat sich was getan. Ja, genau, richtig gut. Wer macht weiter? Elisabeth. Ich war fleißig, aber trotzdem nicht erschöpft. Das ist was. Das ist was. Danke. Sehr gut. Danke. Cornelia. Ja, mir hat es sehr geholfen, ich habe dieser Familie eine Antwort gegeben, was du mir gesendet hast, und ich war schon ein bisschen nervös. Ich habe alles aufgeschrieben, weil ich merkte, die Sätze sind so klar und so gut. Ich wollte das einfach so ziemlich, wie du gesagt, das weitergeben, aber ich habe bis jetzt noch nichts gehört. Das ist auch Klarheit. Ja, genau. Aber ich wusste einfach, nach diesem Erlebnis, ich werde nie mehr so tief gehen. Auch wenn ich wollte, dass alle Eltern die Gelegenheit haben, so ein Coaching zu buchen, für ihre Kinder, dass sie durchschlafen und schlafen, aber ich merkte im Nachhinein, das war zu tief. Ja, sehr gut. Weil diese Person, die jetzt am meisten gezahlt hat, die hat schon jetzt am meisten durchbrüchen. Genau. Nach solchen Erfahrungen glaubt ihr uns. Richtig gut, Cornelia, danke dir. Dankeschön. Katharina, dann Monika. Hallo. Zum einen, ich habe jetzt zwei Instagram-Profile, so vielleicht jetzt irgendwer bemerkt, weil von Body and Brain, ich arbeite mit dem Mam aktiv zusammen, es ist so ein Kursprogramm für Eltern, wo verschiedene Kursangeboten werden. Und ich war der Meinung, sie machen die ganze Werbung für mich, und sie haben gesagt, warum ich eine Werbung mache und warum ich mich da kümmere drum. Und ich habe aber gesagt, ich möchte auf diesem Akkord keine Werbung machen, das ist ja nur die eine Schiene und es kommt sonst alles durcheinander. Wenn ich jetzt einmal von da und einmal von da was reinschreibe, und jetzt habe ich ein zweites Profil gemacht, und ich heiße jetzt hier mit den schüchternen Kindern, heiße ich Solblumamma, also Seeleimblüte, weil das Mamamentoring, das habe ich jetzt für das andere Programm gewählt, weil die hat meinen Kurs mit Mamamentoring ausgeschrieben und sonst kommt einfach große Verwirrtheit raus. Genau, und da ist aber jetzt meine Frage, ich habe sie leider nicht eingeschickt, aber sollte ich jetzt für das andere auch so vieles machen und genau gleich vorgehen, nur mit dem anderen Thema und mit Absicht auf den Kurs, also den Kurs zu starten, also den Gruppenkurs, den Livegruppenkurs, was ich da anbiete, oder soll ich da einfach ganz banale Sachen machen? Okay, besprechen wir, bitte alle beide links in den Chat rein. Also am Anfang empfehle ich nie zwei Profile zu machen, weil eins ist schon genug. Ja, aber es hat mich ein bisschen überrumpelt und ich möchte ja auf dem einen klar bleiben, das ist ja jetzt mein neues Projekt. Okay, aber das andere werde ich nur für die Kurs starte. Das besprechen wir dann auch, ich mache wegen der Firma und wegen Angebot und diese Sachen auf Fragen habe. Okay, zum anderen hat sich noch was sehr schönes getan, eine Mama, die ich vor zwei Monaten geschrieben habe, einfach nur, wie geht es dir, also auch eine Kursmama, hat plötzlich heute meine Sprache Nachricht über zwei Minuten geschickt und mir erzählt, wie sie geht. Und ich werde sie fragen, ob sie einen wundkunden Interview mit mir durchführen möchte. Ja, und ich merke einfach immer wieder, dass mein Sehen so zahlt mir so viel, in meinem persönlichen Weiterhilft, so Sanzosituationen, wo ich plötzlich meine Stimme erheben kann und nicht mehr, also sind die Leute nicht gewohnt von mir. Ich habe immer gedacht, ich muss es allen recht machen und besser, ich gebe nach, denn so sind alle zufrieden und das mache ich nicht mehr. Und mich stört es aber nicht, dass die anderen manchmal nicht zufrieden sind. Sehr, sehr gut, das ist die Hauptsache dabei, nämlich. Ja, genau. Sehr, sehr gut. Danke dir, Katharina. Monika. Jawohl, bei mir hat sich auch was Gutes getan. Ich habe letzte Woche einen Tag, wo ich an einem Tag zwei Anfragen bekommen habe von verschiedenen Paaren oder einen einzelnen Mann, sechsfach Papa jetzt und dann nochmal ein anderes Paar. Und das war auch so, ich dachte, was geht ab? Eigentlich ist gerade hier Halligalli, die Kinder sind sechs Wochen zu Hause, wir haben noch jemanden Verwandtes vier Wochen mitgewohnt bei uns. Also eigentlich habe ich überhaupt null Zeit für irgendwas zu machen, aber irgendwie geht es halt dann doch, was sein muss. Genau, und jetzt habe ich heute das Gespräch mit dem einen Papa gehabt, das war sehr, sehr gut. Ich habe genau dann einfach so mit aus dem Fingern was rausgesogen. Nein, ich brauchte schon eine innere Klarheit und war dann auch klar vorher. Und für morgen habe ich dann ein zweites Gespräch, quasi auch ein Kennenlange Gespräch, aber da würde ich gerne nochmal auf die Liste, ich habe euch die Preisliste geschickt jetzt nur kurz, also wenn ihr kurz angucken könnt, das wäre cool. Aber jetzt der Zoom-Account, der wartet halt jetzt dieser Workshop, das hausiert gerade ein bisschen, weil ich einfach mich in Ruhe drei Stunden hinsetzen muss und das formulieren muss und da hapert es gerade dran. Aber ich habe es auf dem Schirm und das ist irgendwann dran. Und was hat der Papa noch gesagt heute nach dem Gespräch, das möchte ich wissen? Ja, das war super, also einfach auch von der Stimmung. Also am Anfang war es jetzt ein Blöd mit der Technik, das hat leider nicht so gut funktioniert, aber trotzdem nachher hatte ich ihn voll, glaube ich, und ich war auch voll so, also ich glaube, ich habe ihn wirklich gut verstanden, also ich habe ich auch gut und ich glaube, er hat sich auch gut verstanden, gefühlt. Er hat jetzt nicht gesagt, wie toll das alles ist oder irgendwie, aber dann habe ich auch gefragt, wann wir uns, wie wir es weiter machen sollen oder so, oder wie lange er drüber schlafen möchte. Und dann, weil es ja schon echt große Pakete sind, und er hat gesagt, er redet heute Abend mit seiner Frau und er überlegt halt gerade noch, ob er alleine kommt oder sie als Paar kommen. Und er überlegt halt bei mir, ob einzeln oder Gruppe. Und ich habe halt versucht, die Gruppe gut zu verkaufen, nicht als Selbsthilfegruppe, sondern wie so eine Arbeitsgruppe oder irgendwie das Cool ist halt, ja, da muss ich noch ein paar gute Redewendungen finden. Aber das war gut. Also ich glaube, das war gut, sehr gut. Er hat jetzt nicht gesagt, wie toll alles ist, aber das muss er ja auch nicht. Also er ist ja noch nicht fertig. Ja, und bei den Männern ist es auch so mit Lob am Anfang zurückhaltend. Das ist auch okay, kein Problem. Ich verkrafte das. Nein, es war wirklich gut. Ich fühle das ja, ob er begeistert ist oder ob er jetzt auflegen will. Richtig gut, Monika, spitze gemacht. Danke. Super. Karo. Hi. Sorry, bei mir ist noch ein bisschen Trubel im Hintergrund. Also wenn ihr Löwenbrüllen hört oder Dinosaurier oder so was, dann kann man es ignorieren. Ja, nix. Genau. Was hat sich Gutes getan? Wir haben, also wir merken, dass wirklich total geführt ist unser Umzug, weil ich habe jetzt, wir haben am Montag die Zusage fürs Haus bekommen und heute habe ich die Zusage für zwei Kitaplätze bekommen. Und ich habe auch noch einen Kinderarzt gefunden, der Kinderaufnimmt bei uns im Dorf. Also total crazy. Das ist für mich so mindblowing, aber so cool, weil wir merken, dass Gott da gerade voll am Wirken ist. Ja, und heute war auch eine Familie hier, die sich das Haus angeschaut hat, die ab dem ersten 9. das Haus übernehmen würden, wenn der Vermieter zustimmt und sogar Doppelmiete bezahlen würden in ihrer alten Wohnung und hier, damit sie das Haus bekommen. Es explodiert gerade an Segen und das ist richtig cool. Genau, und ich hatte ein mega gutes Gespräch mit einer Freundin gestern. Wir hatten vor ein paar Wochen schon angefangen zu sprechen und so. Und da war gestern ganz, ganz viele Aha-Momente bei ihr. Genau, und das nächste Mal werde ich mit ihr sprechen und ihr das auch erklären, dass ich da gerade meinen Business aufbaue und genau, ob sie da eventuell auch bereit wäre, da weiterzugehen und so. Richtig gut. Ja. Spitzespitze. Sehr schön. Danke. Danke schön. Hast du meine E-Mail bekommen? Ja. Okay, gut. Okay, ihr Lieben, dann... Eine Sache, gerade wegen dieses Thema auch mit unserer Sehnsüchter. Ich habe mich auch mit der Frau von der Familie, gerade wegen dieses Thema auch mit unserer Sehnsüchter. Gerade im engsten Kreis ist ganz, ganz wichtig, dass wir unsere Familie mitnehmen auf den Weg. Warum sagen wir auf einmal Nein? Warum machen wir manche Sachen auf einmal nicht mit? Also wir haben hier jetzt wieder beide Freunde. Aber zuerst die Frau gekocht. Das waren vorher Freunde. Und dann auf einmal hat die Frau angefangen, Nein zu sagen und der Mann war dann mit uns natürlich zuerst mal nicht zufrieden mit dem Coaching. Was macht ihr mit ihr? Dann hat er gesagt, ihr hast eben erzählt, warum sagst du Nein in bestimmten Situationen. Was ist der Grund, warum du Nein sagst? Das ist ganz wichtig. Und dann hat sie das auch gemacht und siehe da, danach kam er dann auch ins Coaching. Heute waren wir schon wieder schön essen, bei denen sind sehr, sehr, sehr gute Freunde. Aber nimm deine Menschen um dich herum in die Nähe. Nimm sie mit auf deinem Weg. Erklär, warum es so wichtig ist, dass du jetzt zu dir stehst, dass es nichts gegen den anderen ist und dass es für dich ist. Es ist ganz wichtig, dass die Menschen verstehen, warum verändest du dich auf einmal. Und also da ist ganz, aber schon verschiedenste Sachen erleben dürfen sonst. Deswegen ist es ganz wichtig, in deinem Prozess die anderen Menschen um dich herum im nächsten Kreis natürlich damit zu nehmen. Das war noch eins, wo ich ... Wolltest du noch was machen? Nur eine Ergänzung, den Sinn erklären, warum du jetzt anders reagierst. Ja? Weil dann können die Menschen in ihren Entwicklungssehnen verstehen und auch einsehen, dass es jetzt besser ist, wenn du dich wirklich zeigst, so wie du bist. Weil sonst denken sie sich, ich habe eine neue Frau oder ich habe ein neuer Mann. Was ist mit der Alten und mit dem Alten? Also wo er dann bemerkt hat, dass seine Frau darum geht, dass sie für sich auch stehen möchte, zu ihrer Gefühle, zu dem was sie eigentlich möchte. Da hat er gesagt, wo war eigentlich fast ... Oh, das habe ich gar nicht gewusst, dass du das so gemacht hast in den letzten Jahren. Und dann hat er gesagt, hey, das ist super, dass du das machst. Und hat er es aber auch noch zu unterstützen. Und dann ist es noch viel schöner, das ist noch viel einfacher. Oder wenn Frauen so harmoniebedürftig sind und sie bis jetzt bestimmte Sachen nichts gesagt haben und jetzt auf einmal was sagen, dann ist es auch wichtig zu erklären, dass diese Konfrontation, was sie haben, das ist jetzt kein Streit, sondern Konfrontation, aber diese Konfrontation extrem wichtig ist. Also es ist total wichtig konfrontieren, das ist nicht Streit. Ja? Einfach klar die Sachen ansprechen. Aber in mir ist nämlich sonst immer wieder unruhe gewesen und keine Harmonie gewesen. Und das möchte ich nicht mehr. Ich bitte, dass wir offen darüber reden können. Und dann versteht es dagegen über das auf einmal, warum du manche Sachen anders machst wie vorher. Okay. Was machst du? Ich gehe nach oben. Weil niemand daran ist besitzt. Peter, gehst du zuerst mit dem Thema, was du uns geschrieben hast zu Rainier und dann zu dem anderen sage ich was, ja? Zu der Frau, was du geschrieben hast und was sie geschrieben hat. Ja? Und ich nehme zuerst Katharina. Und bis dahin kannst du das mit Rainier besprechen. Ja, Peter? Okay. Dann ... Katharina. Was ist jetzt mit der anderen Firma? Die andere Firma möchte dich weiter empfehlen. Ja, und du hast gedacht, sie machen für dich Werbung, habe ich das richtig verstanden. Und dann sagen sie, sie machen für dich keine Werbung. Also, es ist so. Also meine Firma habe ich ja. Die ist ja einfach, also Sporting in Brain, da bin ich einfach lizenzierte Trainerin und da habe ich mich ja so Kurse aufgebaut, die vorwiegend am Nachmittag waren. Und ich möchte aber nicht mehr so viel Nachmittag arbeiten, sondern eher vormittag. Und da bin ich auf die Idee gekommen, ich könnte mich bei so einem Programm, das heißt, ma am Aktiv oder auch bekannt unter viel lang Baby, weiß ich, ob ich das was sage. Das ist halt so, es sind verschiedene Kurse und das hat halt diesen Decknamen und das ist speziell für Mütter. Und ich könnte Body in Brain-Kurse da über dieses Programm anbieten und habe mich mit denen getroffen. Und eigentlich hat so geklungen, als müsste ich nicht viel Werbung machen. Also vielleicht mal einen Flyer reinstellen und also nicht viel. Oder eigentlich, sie haben gesagt, sie schreiben das aus und das ist alles kein Problem. Und jetzt die letzten Woche hat sie mich immer wieder getränkt, dass ich auf Instagram was anwerbe. Oder gefragt, warum ich, also nicht getränkt, sondern gefragt, warum ich nie Werbung mache. Also sie ist total davon ausgegangen, dass ich viel Werbung mache da. Und ich habe immer gesagt, dieses Instagram-Profil, das ich habe, das ist nur für dieses neue Mentoring-Programm, das ich gerade aufbaue. Und hier möchte ich wirklich nur die Mütter erreichen, die schüchtern der Kinder haben. Und wenn ich aber dann ständig irgendeinen Kurs reinstelle für irgendeinen Kurs werbe, dann kommt ja das alles ein Riesen durcheinander. Und dann habe ich entschieden, dass ich ein zweites, also einen zweiten Account mache, mit dem ich halt für diesen Kurs werbe oder generell, wenn ich für Body and Brain Werbung machen möchte, dass ich das über diesen zweiten Account mache. Okay, ich bin jetzt Katharina. Aha, da sind insgesamt drei Beiträge. Also das ist mein... Das ist meine Mama-Mantorin. Genau, das ist jetzt mein neues und das untere. Das ist mein normaler Account. Genau. Da komme ich jetzt gerade wieder nicht hin, interessant. So, ich habe den Bildschirm teilen. Ja. Moment, ich muss zulassen. Also in das normale oder ins andere? Das normale, gehen wir rein. Das kenne ich, weil ich da schon angeschaut habe. Und das andere, da gab es jetzt drei Beiträge. Also das ist das normale, wo ich einfach das Programm... Rechts rauf gehen, oben. Aha. Aha. Also das sind meine ganzen... Genau. Also das ist ja gut, dass ich nur diese Linie mache hier. Gehen wir bitte nach oben kurz, zur Bio. Mhm. Okay. Kannst du zu machen? Das andere habe ich gesehen. Mhm. Wieder... Stoppen oben. Ah, ja, genau. Also wenn ich dich richtig verstanden habe, bei Baddien-Brenn möchtest du andere ausbilden? Nein, das ist wieder ganz was anderes. Das ist in der Zukunft eventuell. Da möchte ich nur Kurse machen, also Gruppenkurse sind das, die mache ich ja schon die ganze Zeit. Da war ich jetzt hauptsächlich mit Kindern oder mit Senioren. Und jetzt möchte ich gerne für Mütter auch was anbieten. Das war schon im Gespräch, bevor ich überhaupt zu euch gekommen bin. Mhm. Okay. Gut, also ich würde nicht zwei Profile machen, weil es ist sehr schwierig am Anfang, zwei Profile zu bewerben. Also da gehst du extrem, also da geht man unter. Was du machen könntest, dass du einfach deine Schiene machst, ja? Und in Story oder manch... also du kannst auch ruhig Angebote reinstellen, was du zum Beispiel vor Ort machst, ja? Weil das ist das, was sie möchten, dass du das bewirbst, oder? Genau. Okay, also ich würde in deiner Stelle nicht ein zweites Konto machen, sondern dem Konto, wo du jetzt bist, einfach sagen, im September übrigens vor Ort für alle, die hier in der Nähe sind, habe ich etwas Gigantisches und dann machst du ein, zwei, drei Pust oder fünf dazu, ja? Und das war's. Und wie kann ich das jetzt wieder rückgängig machen? Einfach da lassen, du musst nichts machen mit dem anderen. Das kannst du da lassen, wo das ist. Das zweite, was ich jetzt noch gemacht habe. Also, aber okay. Also wo die drei Beiträge sind. Okay, aber ist das dann nicht verwirrend? Es ist deshalb nicht verwirrend, weil wir bauen mit dir eine Marke auf und du bist die Marke, ja? Also du bist ein Personal Brand. Wenn du mehrere Werkzeuge hast, einmal machst du vor Ort für die Kinder etwas, einmal machst du vor Ort für die Mama etwas und dein Online-Coaching, ja? Das sind einfach mehrere Tools, die du hast und die du benutzen kannst. Okay. Soll ich das jetzt nicht ständig vor Ort deine Kurse? Das ist ein großer Unterschied. Ja, sondern jetzt für September bewirbst du das im August und dann ist es der Ruhe, ja? Weil dann geht's los. Ja. Und dann seid ihr, wie lange geht es? Jedenfalls sechs Wochen. Sechs Wochen. Und dann in sechs Wochen kannst du wieder, wenn du da etwas starten möchtest, wieder etwas bewerben. In deinem Kopf soll das einfach nur sein, ja? Dass du die Marke bist und du hast einfach drei oder zwei Werkzeuge zurzeit. Aber du musst nicht für jedes Werkzeug ein eigenes Profil haben. Das ist ganz wichtig. Okay. Weil die Zielgruppe ist das gleiche. Also die sind Kinder und Mamas, ja? Ja. Und deshalb brauchst du nicht noch etwas zu machen. Und sie denken dann doch, sie können nur zum Kurs kommen, wenn sie schüchtern die Kinder haben? Nein, werden sie nicht denken. Warum nicht? Also wenn ich ständig bei meinen Reels diese Zielgruppe? Ja. Aber du sollst so denken, die Menschen, die zum Beispiel kaufen, kann sein, dass sie nur eins, zwei, drei Reels anschauen, ja? Ja. Und das heißt, sie schauen nicht alle zwölf an, die du jetzt gemacht hast, sondern sie schauen eins, zwei, drei Reels an. Und das war's. Und dann entscheiden sie sich dafür, dass sie zu dir kommen möchten. Okay. Also die Menschen, einige Menschen sind sehr schnell entscheidend. Und sie schauen wirklich nur eins, zwei, drei Reels an, die du jetzt gerade vor Ort anbietest. Okay, ja. Und damit machst du quasi den Unterschied. Ja, das eine ist im Online-Bereich, du coachst Mamas, die schüchtern Kinder haben. Und dann im Off-Line-Bereich vor Ort in der Schule hast du Gruppen für Kinder oder Gruppen für Mamas. Aber da sind zwei paar Schulen. Wir machen auch so. Wir haben quasi unser Online-Business. Und wenn wir eine Veranstaltung haben mit der Vorbeginn zu Hause, mit Wetter vor Leben oder unsere eigene, dann bewerben wir genau so auf unserem Konto, also auf unserem Profil. Okay. Weil wir die Marke sind und nicht was anderes. Okay. Ja, zurückgängig machen geht eigentlich gar nicht. Aber ich ... Du könntest löschen. Wenn ich immer was anderes sage. Nein, ich würde nicht löschen. Ich würde nicht löschen. Ja, dann muss ich aber den Namen zumindest wieder ändern, dass das mein Mentoring wieder passt. Ja, aber das darf ... Das werde ich schon noch. ... wieder nach 14 oder 28 Tagen weiß ich nicht. Ah, okay. Also du kannst den Namen nicht gleich verändern. Aber das macht nichts. Okay. Warte, warte, da ist noch die Aufnahme gelädt. Das wolltest du auch machen danach, oder? Ja, es läuft jetzt. Okay. Okay. Gut, danke. Das ist zwar jetzt wieder ganz anders, wie ich gedacht hätte, aber zum anderen erleichtert es mich, weil ich habe schon am ersten Tag gemerkt, dass zwei Instagram-Profil sehr kompliziert sind. Und vor allem, ob ich immer, also vor allem, dass ich immer im Richtig bin, sehr schwierig. Genau. Nein, nein, nein. Beim Einem bleiben. Also wenn das Thema ähnlich ist, ja, ich kann es sogar nicht ... In dem Sinne, dass die Kinder sind, ist das Gleiche. Aber es ist egal, ob das Problem ist die Schüchternheit oder ADHS oder aggressiv oder laut oder was auch immer bei den Kindern. Aber das Thema Kinder, natürlich kann es so viele Probleme mit Kindern lösen. Okay. Ja, gut, passt. Aber die Kinder sind das Gleiche. Oder die Mamas sind das Gleiche. Ja, das ist gut. Das ist gut. Das ist gut. Das ist gut. Das ist gut. Ja, gut, passt. Aber die Kinder sind das Gleiche oder die Mamas sind das Gleiche. Ja? Mhm. Okay. Gut. Also bleib beim einen Profil, weil sonst gehst du unter. Okay. Und dann ist es so, dass du dann zwischen zwei Stühlen sitzt und dann kommen die Ergebnisse nicht. Also zuerst immer wieder ein Konto, ein Profil, ein Projekt zum Erfolg führen. Das heißt, regelmäßiger 10.000 Euro Einnahmen. Und dann machen wir das nächste. Okay. Ja? Ja. Okay. Danke. Bitte. Monika. Ja, kurze Frage. Gerade zu dem letzten, was du gesagt hast von der Abgrenzung her, was man alles unter einen Account packen kann und was nicht. Weil ich meine, ich habe ja auch mal gesagt, wenn ich die ganze Zeit für eine Sache werbe und am nächsten Tag für eine ganz andere, verliere ich alle, die das ganz andere gar nicht wollen oder die nur das andere wollen oder so. Also würdest du sagen, wenn die Themen so komplett unterschiedlich sind, dann nicht. Aber so, wenn es in etwa eine Zielgruppe ist, dann bleibt es oder wie. Weil bei mir ist das ja eigentlich ein ähnliches Thema, ich mache auch unterschiedliche Sachen. Aber so, nur dass ich es nochmal klar habe. Also bei dir sind jetzt zwei zu Zeit, ja? Zwei heiße Themen, die Eheberatung und Sexualität. Mhm. Und die sind total eins oder ergänzend. Ja. Ja, das heißt, wenn du zuerst mal auf deinem Profil Eheberatung machst und dann bittest du mal Sexualität an, das passt einfach gut dazu, was du machst. Ja. Ja? Also auch keine zwei Accounts, sondern auch bei dem Anreiben und eines Darums. Auch wenn ich dann für Eltern so sexual Aufklärungsseminare mache, wie man mit Kindern oder so gut reden kann, auch dazu, weil das sind ja auch Eltern, an die ich mich richte. Ja, und weil das auch punktuell ist. Das heißt, darfst schon zwei, drei, vier Sachen ausprobieren. Was ist das, was dich am meisten erfüllt, wo du mit dem wenigsten Aufwand das Meiste bewirken kannst? Das ist ein gutes Recht überall, ist die Zielgruppe Eltern. Mhm. Ja. Was ich nicht mache, also was ich sage zum Beispiel, ich würde, ich kann nicht jetzt einmal Business und einmal Eheberatung machen. Ja, genau. Und ich kann nicht einmal Angestellte bedienen und dann Selbstständige bedienen, weil die Beispiel einfach anders sind. Okay. Und wenn ich jetzt aber Ehevorbereitungscoaching auch mache, darf ich das auch machen? Oder würdest du es wieder sagen darf, eher in fünf Jahren einen anderen Account? Ich würde, solange du noch nicht weißt, wohin du dein, also in welches Nest du online dein Ei liegst, würde ich dein Konto nutzen. Ja, dafür, dass ich habe, ich wurde gefragt, also immer wieder, ich wurde gefragt oder dieses Thema interessiert mich total. Wer hat Interesse dafür? Ich habe ein Gespräch gehabt, also quasi von ihrer Seite oder ich sehe diese Not, wer hat Kinder in diesem Bereich, wer möchte diese Kinder zu mir schicken. Und du verbindest das mit dem, was du machst. Ja, dann ist das richtig, richtig gut. Aber dann sagst du den Eltern, schick die Kinder zu mir, weil die Zielgruppe bei dir sind die Eltern, die Kinder sind bei dir nicht. Also was meinst du mit Kindern, die heiraten? Ja, ja, also die sind jetzt nicht bei dir, wenn du, wo Bereitung machst, wo nach fünf Jahren eher oder sowas ähnlich ist, ja. Weil das ist eine andere Zielgruppe, wenn jemand schon fünf Jahre verheiratet ist, als frisch verheiratet oder 30 Jahre verheiratet, das ist auch gute Unterschiede. Ja, super, danke. Okay, gut. Dann, Monika, ich wollte noch deine Preise. So, ich bin ein bisschen teilen. Bitte, dann seht das jeder. Auf den Blick. Der muss erst mal aufmachen. Ja, also ich bin da auch bereit, noch mal viel zu ändern, aber so war es jetzt einfach, wie ich das heute quasi ihm auch gezeigt habe, weil ich für mich brauche einfach irgendeine Sicherheit. Und ich finde es auch hilfreich, irgendwie dem wirklich was zu zeigen. Also so habe ich es ihm heute gezeigt. Okay, machst du ein bisschen Grün, ein bisschen. Ja, schon. Bist du am Hängei zurück? Ja. Okay, also sobald du statt unbezahlbar. Okay, also guter Anfang, Einzelpark-Coaching, das ist jetzt sechs Monate, 2.000 Euro. Starkes Wir-Gruppen-Coaching, das ist 4.000 Premium. Also quasi dieses Premium-Paket Starkes Wir-Gruppen-Coaching und Einzelcoaching. Ja. Sehr gut gemacht, das Einzelcoaching 1.000 der mehr, das ist gut. Und er war heute alleine und dann habe ich ihm gesagt, ich könnte für ihn, wenn er alleine kommt, jetzt auch noch mal auf 4.500 runter gehen, aber jetzt nicht die Hälfte oder so. Das habe ich nicht gesagt mit der Hälfte, aber das meine ich so. Und Luxus-Paket, all you can, was? All you can talk, flat rate. Gut, den wir Weile haben, Einzelpark-Coaching. Also du hast hier 3 Einzelpark-Coaching, einmal 1.000, einmal 4.000, einmal 7.000, einmal 6.000, 10.000 Monate oder ein Jahr. Und da beim 1 Jahr ist ein 3-mal SOS-Gespräch. Okay. Also, jetzt alle aufgepasst. Wenn wir ein Programm anbieten, also, wenn wir 2 Programme anbieten, dann wird meistens das kleinere genommen. Wenn wir 3 Programme anbieten, dann wird meistens das mittlere genommen. Also ich würde auf keinen Fall 4, sondern dann lieber 3. Okay. Und ich würde nur dieses Einzel-Coaching, nur einmal anbieten und 2 Gruppen-Coachings anbieten. Also das heißt, wenn er die Gruppe nicht will, dann können wir Einzel-Coaching beginnen und später reingehen in die Gruppe. Und ich würde in deiner Stelle, weil es um Zeit geht bei dir, lieber 2 Formate für Gruppen-Coaching anbieten. Und wenn das nicht ist, dann Einzel-Coaching. So würde ich nur 3 Angebote machen, nicht 4 und auch nicht 2. Okay, ja, das klingt gut. Also das erste Einzelpark-Coaching könnte so sein, oder? Das würde ich aber teurer machen, also 6 Monate. Das würde ich auf jeden Fall 3, 9 machen. Okay. Aber 6 Monate, 6 Calls etwa, oder? Ja, ich so 6 Einzel-Calls, wieso 6? Ja, das ist immer, also ich mache am Anfang mehr und nachher mache ich weniger. Ich wollte halt einfach ein kleines Paket für die, denen das große halt so groß ist. Er macht 3 Monate, dann macht 3 Monate für 2, 9. Okay. Und das ist das kleinste, weil ich habe jetzt auch ein paar, die letzte Woche, wo sagen, das war super das Gespräch, aber die haben mir jetzt abgesagt oder halt gesagt, die sind in Kontakt mit jemand anderem, weil das leider ihr Buseh springt oder so. Und da ist auch die Frage, okay, soll ich Ihnen zurückantworten, okay, lass uns über irgendwie drüber reden oder soll ich es, ja egal, das ist nochmal ein anderes Thema. Aber wo ich halt gedacht habe, okay, ist es nicht, ich, natürlich, ich lauere mich jetzt keine 200 nur, aber irgendein kleines Paket, was ich irgendwie so gefühlt jeder werden kann, aber ich weiß nicht, ob das ein guter Weg ist, keine Ahnung. Du darfst weiterreden, ich vertraue dir jetzt mal. Also ich würde bei Eheberatung wirklich 3 Monate nehmen. 6 Einzelkurse sind quasi 2 Mal im Monat. 6, ja. Oder du könntest so etwas machen, 3 Monate und das sind halt 12 Kurse, also jede Woche einmal oder 1. Monat 4 Mal und danach 3 Mal und danach 2 Mal so was ähnliches. Also probiere mal das aus, wenn du intensiver am Anfang mit den, sollen wir mit jemand anderem gehen? Nee, jetzt bin ich da, tschüss, wieder so, sorry. Danke. Also 1. Monat 4 Mal, danach 2. Monat 3 Mal und danach 3. Monat 2 Mal. Das ist auch gut, ja. Also ich möchte, dass du wirklich so 8 bis 12 Einheiten mit einem Paar machst, damit du erlebst, was alles dadurch möglich ist in einer dieser Zeit, ja. Und der Zeitraum ist egal, oder? Ja, aber du kannst sagen 3 Monate, circa, aber wir können die Termine strecken, also auf einen der Abstimmen, aber dass du weißt, am Anfang intensiver und danach, also du kannst 4, 3, 2 oder so was ähnliches, ja. Okay, das wäre quasi das kleine Paket. Okay, und dann? Das ist dann Einzelpaar. Und dann Gruppencoaching, wenn das würde ich 6, also du könntest das auch 3 Monate und 6 Monate anbieten, nicht so lang wie hier. Ich würde nicht so viel anbieten, die können noch abgreiten danach, wenn sie wollen. Also 1, 3 Monate und dann 3 Monate würde ich Gruppencoaching, würde ich entweder die 2.999 nehmen oder die 3.900 für 3 Monate und für 6 Monate das Doppelte. Aber die gleichen Challs, oder die gleichen Challs noch gestreckt, echt? Also, warum? Also 3 Monate Gruppencoaching, genauso 8, 12 Einheiten oder 6 Monate, dann Doppelsofil, weil es bestimmte Sachen sind, bei der Eheberatung, sie kommen mit einem Thema, das löst du mit ihnen und meistens ist das so, dass dadurch ein Problem auftaucht, weil sie bis jetzt noch nicht wussten oder was ein neues Problem ist. Und dafür brauchst du einfach diese 6 Monate. Und dann, wenn du das anbietest, quasi 3 Monate Einzelcoaching oder 3 Monate und 6 Monate Gruppencoaching, dann hast du 3 Angebote und das ist genug. Okay, ich habe es nicht, ja. Und denk daran, dass der Einzelcoaching nicht weniger kosten darf als Gruppencoaching, weil Gruppencoaching einfach viel schneller die Menschen zum Erklebenes bringen, als wenn sie nur mit dir um sich herum drehen. Ja? Und dann kannst du noch, weil ich, aber ich weiß nicht, ob du das wirst. Also ich empfehle keinem, dass du WhatsApp-Begleitung machst. Also ich sage auch immer wieder, dass unsere WhatsApp ist nur für organisatorische Sachen und Hausaufgaben per E-Mail. Ich habe auf meinem Handy mit Absicht keine E-Mail. Ja? Weil es nicht gut ist, wenn du, also ich lese zum Beispiel eure Hausaufgaben immer wieder den Tag davor oder an dem Tag vor dem Kohl, ja? Weil du hast kein gutes Leben, wenn eine E-Mail reinkommt und dann lese du das gleich. Dann bist du immer wieder so in ihr Zitten drinnen, ja? Ja. Und dann steuern Sie dein Zeit, dein Leben. Deshalb ist es wichtig, dass du ihnen sagst, wann du und wie sie die Aufgaben schicken sollen. Ja. Ja, ich will das auch nicht. Das ist mir zu nah und auch zu unruhig und so was. Die soll ich rede mit denen, wenn sie da sind. Aber also WhatsApp nicht, aber diese drei SOS-Gespräch, das finde ich richtig gut. Ich auch. Also wir haben das auch bei Ehepartnern, dass sie manchmal hat sich trennen wollten und gerade der großen Stress hatten und jetzt müssen wir reden. Und das finde ich richtig, richtig gut. Also du könntest sagen, also ich habe einzeln Coaching drei Monate, Gruppencoaching drei oder sechs Monate und dann gibt es noch ein VIP-Paket dazu, wenn ihr drei SOS-Coaching haben möchtet. Für Krisenzeiten. Ja? Okay, ja. Bleibt trotzdem also nur drei Angebote und meistens wird das mittlere genommen. Das ist einfach, ich weiß nicht, Statistiken wurde das rausgefunden. Ich weiß nicht, warum, aber ich, mir machen das auch. Wenn ich zwei Angebote mache, wird das kleinere genommen, bei drei das mittlere. Deshalb habe ich auch dieses Luxuspaket noch hinzugefügt. Ich will das eigentlich gar nicht verkaufen, Jahresflatrate also das will ich eigentlich gar nicht. Aber ich bin erstens klingt jetzt irgendwie gut und für sie ist es auch erleichtert so dieses, ah, so viel brauchen wir ja gar nicht. So schlimm ist es ja gar nicht so und so viel zahlen wir ja auch nicht. Wir zahlen ja nur die Hälfte dann so. Ja, okay. Ich habe es noch nicht alles ganz kapiert. Ich hörst den Morgen noch mal in Ruhe oder heute noch mal in Ruhe an und dann schreibe ich das aus. Also wenn das Luxuspaket haben möchtest, dann könntest du drei Monate einzeln, drei Monate Gruppe oder Luxuspaket. Und dann hast du dann drei Monate Gruppe voll. Nee, für mich passt drei Gruppen gut, also drei Angebote. Wenn du sagst keine vier, das finde ich super. Ich wusste noch nicht, wie ich sie anders aufbauen sollte. Okay, gut. Super, danke. Ja, okay, dann kannst du das jetzt zumachen. Und dann ist es so, dass am Anfang so probieren wir das aus und danach, sobald wir online sind, schießen wir uns auf ein Programm ein. Weil ich das auch bemerkt habe, also sobald du eine Gruppe fertig hast und dann beim nächsten Mal das anbietest und du hast zwei oder drei Angebote, dann verkaufst du immer wieder das kleinste. Und deshalb nach einer Zeit haben wir nur ein Programm nach außen und ein richtig guter Preis und danach gibt es noch ein Abseil danach, aber dafür machen wir kein Marketing. Ja? Also es ist nicht gut, zwei Programme zu haben als Eingangstüre, weil dann wirst du immer wieder das kleinere verkaufen. Ja, aber denkst nicht, für manche ist es einfach, jetzt der Familienvater, der selbstständig hat sechs Kinder, also der hat jetzt, glaub ich, in sechs Monaten, also vielleicht wäre für ihn ein Programm für zwei Jahre gut. Weißt du, wenn das langgedehnt ist, er lange Begleitung hat, aber nicht so intensiv im Moment, weil der auch, wie ich, gar nicht die Zeit hat. Nee? Nein, sag mal. Nein, probiere wirklich aus, dass du acht bis zwölf intensiv zusammenarbeitest und dann wirst du sehen, was alles möglich ist. Ja, ja, ja. Und ich mag längerfristige Begleitungen, ja, aber das machen wir immer als Abseil und dann sind sie schon auf einer nächsten Stufe, das ist was ganz anderes. Das erste Problem, also wir müssen ein Programm haben, wo sie innerhalb von drei Monaten spürbare Ergebnisse haben. Das ist ganz wichtig. Ja, super. Weil niemand bleibt dran, dran zwei Jahre lang. Wenn sie aber drei Monate, ja, in den drei Monaten ein richtig gutes Ergebnis haben, danach wuchen sie den nächsten Schritt. Ja, cool. Und sie bleiben in unserer Welt. Ja. Aber Ergebnisse müssen wir bringen. Also Ergebnis orientiert das Coaching, wofür ich plädiere. Ja. Immer wieder Ergebnisse, Ergebnisse im Außen, aber auch Ergebnisse im Inneren. Beides ist wichtig. Ja? Ja, ich sag den Kunden auch, das finde ich auch super, den Satz. Ich bin nicht zufrieden, wenn du das Ergebnis nicht erreicht. Also in drei Monaten, oder ich sag ihn in drei Monaten, aber wenn du fertig bist, dann soll das sein, sonst sonst, also so. Wo ich sage, das fand ich auch super heute, wo ich gedacht habe, deshalb sind meine Preise auch so, wie sie sind. Und dann habe ich aber weiter geredet und erst später bin ich zu den Preisen gekommen. Und das finde ich einen coolen Satz, weil dann wissen die schon mal, okay, das ist jetzt nicht nur 20 Euro. Ja, cool. Und sobald du online bist, ja, dann wird es so sein, dass auch wenn Menschen, zum Beispiel wir haben das auch, ich habe schon erlebt, dass Menschen gesagt haben, oh, wie schade, vor zwei Wochen haben wir ein anderes Coaching gebucht, ja. Dann drei, vier Wochen, drei, vier Monate später haben sie gesagt, wir sind fertig, wir haben nicht das erreicht, was sie wollten, und dann kam sie zu uns. Ja? Also, sie dürfen gerne ruhig zu anderen gehen, dann erfahren, wie das ist. Ja? Und dann kommen sie zu uns zurück, wenn wir für sie berufen sind. Ja, und bei den Paar, die jetzt geschrieben haben, ja, irgendwie leider passt es nicht in ihr Budget. Und ob sie melden sich, wenn sie sich entschieden haben oder so, sage ich einfach, tschalom, tschüss, oder soll ich noch mal sagen, wenn es am Geld liegt, sollen wir noch mal reden. Oder das wusste ich jetzt nicht, ob ich sie einfach gehen, also klar, lasse ich sie gehen, wenn sie wollen, aber ob ich ihnen noch mal quasi ein Gespräch über Finanzen anbieten soll, weil du hast ja auch mal gesagt, wenn sie sagen wegen Finanzen, dann kann man fragen, okay, was willst du, dass ich dir Lösungen zeige, oder irgendwie sowas. Ich würde lieber so eine Frage stellen, meinst du damit, dass das, was du von mir bekommst, nicht diesen Wert hat, oder dass sie das Geld nicht auf dem Konto hat? Ich glaube, ich glaube eher zweit, weil er hat geschrieben, leider passt es nicht in unser Budget. Es ist okay, aber es kann schon sein, dass sie das haben, aber sie sagen, ich möchte eine Markise kaufen, oder ich möchte noch den Raten gestalten, für sowas Ähnliches. Und wenn sie das schweiben, dann machst du mit ihnen ein Finanz-Gutsching, in dem du sagst, und wird dadurch, dass du diese Markise machst, euer eher besser. Also was willst du jetzt quasi darauf antworten, fragen, ob sie denken, dass es nicht den Wert hat, oder wie vorgesehen ist. Nein, ich würde sagen, okay, es ist kein Problem, schade, wenn ihr dieses Budget nicht habt. Und ich bin ganz neugierig, ich möchte gerne wissen, ob ihr denkt, dass das Ergebnis meines Coachings diesen Wert nicht hat, oder ob ihr das Geld nicht auf dem Konto hat. Und dann schreiben sie etwas zurück, und dann seid ihr schon im Gespräch. Okay, ja, ich guck mal. Super, danke. Bitte. Weil ich habe damit kein Problem, wenn jemand sagt, dein Coaching ist total viel wert, das sehe ich, ich habe nur das Geld nicht. Dann würde ich schreiben, möchtest du Impulse von mir haben, wie du das Geld haben kannst, aber ich habe es nicht gesagt. Und ich habe nur darauf geantwortet, das ist ein großer Unterschied. Ich verstehe das, Moni. Dass es von Ihnen kommen muss, oder? Ja, deshalb stelle ich diese zwei Fragen. Meinst du, dass das Wert ist, quasi, ja, oder also nicht das Wert hat, oder dass das nicht auf dem Konto ist. Also ich interpretiere nicht, das ist ganz wichtig. Man sagen sie doch, doch, ich sehe schon ein, dass das den Wert hat, ja, aber wir haben halt das Budget nicht dafür. Und viel cool. Kannst du fragen, und möchtest du von mir Impulse haben, wie du das lösen kannst? Dann sagen sie wieder ja. Und dann hilfst du ihnen im Finanzcoaching. Und was würdest du da sagen? Also ich habe schon auch ein paar Ideen, aber hast du da noch irgendwie aus dem Lehrkästchen was, oder musst du jetzt auch nicht, wenn du das erfasst? Das würde ich schon sagen, weil das hier total wichtig ist für jeden. Und wenn sie sagen, ich möchte gerne Impulse haben, dann lass uns kurz telefonieren, also nicht per WhatsApp, nicht per E-Mail, Cornelia, ja? Sondern dann rufst du an und dann fragst du, hast du noch irgendwelche Sorgen, dass das Coaching für dich nicht funktionieren könnte? Weil es ist nie das Geld. Also sie sagen, ich habe kein Geld, ja, das ist höflich in Deutschland. Aber das Geld ist nicht das Problem. Wenn sie etwas wirklich wollen, dann haben sie das Geld dafür und organisieren sie das. Und deshalb muss ich rausfinden, wo haben sie Sorgen? Wenn sie aber gesagt hätten, na, ich bin auch nicht sicher, ob das den Wert hat, dann weiß ich, da muss ich mit ihnen in diese Richtung gehen. Dann habe ich noch so kommuniziert, dass sie den Wert nicht erkannt haben, da muss ich da ihnen helfen. Und was machst du da einfach von Kunden erzählen, die schon das erlebt haben und die Töne? Nein, nein, nein, sondern dann liegt es sehr oft daran, dass sie kein konkretes Ergebnis mit dir besprochen haben. Das Ergebnis fehlt, wir haben über den Weg geredet und nichts Konkretes ausgemacht, was für sie rausgekommen ist. Ja, sehr gut. Und dann muss ich, habe ich richtig verstanden, dass es das Ergebnis ist, was sie haben möchte. Dann sagen sie ja oder nein? Ja, das habe ich heute mit ihnen gemacht und das war super. Der hat gemeint, da habe ich auch gefragt, was das Ziel ist. Da hat er gemeint, wenn er quasi wieder so zufrieden wäre wie vor der Geburt des Babys, in seiner Beziehung. Ist das ein Ziel, oder? Ja. Wo ich dachte, ihr seid nach dem Coaching quasi oder meine Hoffnung, mein Ziel ist, dass ihr dann mindestens so zufrieden seid wie vor der Geburt des Babys oder mehr. Ja, genau. Ich wusste nicht, ob das konkret genug ist. Super, vielen Dank. Sehr viel weiter golfen. Sehr gut. Da, Karolina, kannst du deine E-Mail schon vorbereiten? Was du mir geschickt hast, oder soll ich? Und Elisabeth, kannst du auch deine Heldengeschichte vorbereiten? Also Elisabeth, du kannst richtig herzenszerreißend ergreifen, schreiben. Also wirklich, also alle, also bis zum Wendepunkt, sind alle deine Punkte gigantisch gut. Wo du dann über den Wendepunkt redest, das ist nicht ganz gut, darüber reden wir noch. Aber davor ist das, was du geschrieben hast, so herzzerreißend, so berührend, so emotional. Also es ist richtig, richtig, richtig gut. Ja? Ja, danke gerne. Hast du meinen Song angehört? Nein, den Song noch nicht. Gut, der ist auch da, habe ich Rotz und Wasser geheult. Es ist so phänomenal. Ja, das hat mir mein Techniker gemacht. Zu dem Gespräch mit Monika hatte ich noch die Frage, du sagst es eben, man muss es auch im Außen sehen, nicht nur im Inneren. Das möchte ich gerne fragen, in welchem Außenbereich sieht man die Veränderung? Bei dir zum Beispiel, meinst du bei deinem Coaching-Programm? Ja, von mir aus. Zum Beispiel, dass der Mann die Frau guckt, dass der Mann nach Händchen greift, und die Frau ausführt, Blumen schenkt, was auch immer. Gut, habe ich verstanden. Ich habe gedacht, ihr müsst jetzt die ganze Wohnung renovieren. Okay, danke. Bis gleich. Katowalin, machst du? Ja, warte, wo steht das? Zum Beispiel, auch ein Ergebnis ist, dass sie bis jetzt jeden Tag gestritten haben, und jetzt nur einmal in der Woche, das ist auch ein Ergebnis. Oder dass sie laut gestritten haben, und jetzt in fünf Minuten ist das erledigte Konfrontation. Das ist all diese Sachen. Okay, jetzt möchte ich dich, Karolin, fragen, was ist der gemeinsame Nanner? Also ganz, ganz viel, tatsächlich Beziehung. Also es ist tatsächlich ganz viele Beziehungsfragen gewesen, habe ich festgestellt. Sehr gut. Genau. Warum haben, also was sagen Sie, was ist das, was falsch läuft in der Beziehung? Ich glaube, bei vielen ist die Unsicherheit. Also so die sich selbst kennen, und den anderen kennen, ist irgendwie noch nicht so da. Aber ich glaube, bei den... Ja, was wollte du sagen? Nein. Also ich glaube, dass bei den meisten tatsächlich dieses, ich muss erstmal verstehen, wie ich tickle, und wie ich auf andere zugehe, bevor ich mich am anderen orientieren kann. Also ich merke bei allen Gesprächen, ging es tatsächlich viel um dieses, ich weiß gerade noch nicht, wer ich bin, um mit jemandem zusammen sein zu können. Und das hat dann die Probleme gebracht. Okay, haben Sie das gesagt, oder ist es Deine Beobachtung? Beides. Okay. Also das, was du gesagt hast, das ist hauptsächlich die Koachsicht, und 5% der Menschen ist schon so bewusst. Ja. Aber dann würden wir die anderen 95 verlieren. Ja. Ja, gehen wir rein. Was sagt der Niklas, der Jennifer Isabella, was stört Sie richtig? In der Beziehung. Also bei den Männern, zum Beispiel bei den Jonas, der ist quasi der Druck durch die Pflichten und Business, ja? Das ist konkret. Ja. Ja, genau. Beim Niklas würde ich sagen, es war ganz viel so diese Rebellion gegen das Aufwachsen in der Gemeinde und eine gewisse Rolle abfüllen zu müssen. Genau. Und das ist bei den anderen tatsächlich auch so. Also bei Isabella, das ist die Freundin, mit der ich jetzt gerade auch gesprochen habe. Die hat jetzt halt erzählt, dass sie durch ihre Erfahrung oder durch ihr Aufwachsen eine gewisse, ja, dass ihre Seele einfach gewisse Rollen eingenommen hat, die sie gerade ganz schwer ablegen kann. Und jetzt kommen halt die Erwartungshaltungen dazu von ihrem Mann. Und das ist schwierig für sie, weil sie dann auch eine andere Erwartungshaltung an sich hat. Okay. Warte, warte, warte. Bei der Isabella, was ist der Stress zwischen Mann und Frau? Streiten Sie, schweigen Sie sich an? Nee, er will sie unterstützen und sie sagt, ich kann das alleine. Oh. Sie sagt, ich habe das schon immer alleine geschafft. Deswegen brauche ich deine Hilfe nicht. Okay. Und wie fühlt sich dadurch der Mann? Er ist total schlecht, weil er auch merkt, er kann die Rolle, also auch die biblische Rolle, das man es gar nicht einnehmen. Das ist für ihn, weil er möchte sich um sie sorgen. Er will ihr ja nichts wegnehmen, sondern er möchte ihr gut tun. Genau. Okay, gut. Fühlt sie sich bevormundet? Nee, aber sie hat das Gefühl, dass sie schwach ist, wenn er ihr hilft. Weil ihr das früher so suggeriert wurde. Wenn sie es nicht alleine schafft, dann ist sie schwach. Okay. Dann... Also, wenn du hier zum Beispiel die Ehefrau ein ausnehmen würdest, ja, das ist eine Zielgruppe. Wenn du die Ehefrau ausnimmst, das ist wiederum eine Zielgruppe. Wenn du jüngere Menschen rausnimmst, die ihren Platz irgendwie noch nicht gefunden haben, das ist auch ihre eigene Zielgruppe. Wenn du zum Beispiel eine Sucht wie porno, Sucht auswählen würdest, ja, das ist auch eine eigene Zielgruppe. Also du kannst alles abbilden, was hier steht. Und deshalb ist es so, mach das bitte kurz weg. Wenn du, ich möchte die Gesichter sehen. Ja. Wenn du jetzt mit jemandem von ihnen redest, dann hörst du darauf, was sie sagen als Problem. Zum Beispiel porno sucht, zum Beispiel, ich fühle mich schwach, wenn mein Mann mir helfen möchte. Wenn er sagen, ich fühle mich dort da abgenäht, weil meine Frau mir nicht zulässt, dass ich sie umsorgen, beschützen und so weiter und so fortkenne. Also, du schaust darauf, was sie sagen als Problem, nicht das Problem hinter dem Problem, was du siehst. Okay. Ja. Und dann sagst du diesen Menschen allen jetzt, ich habe das, möchtest du dieses Problem verändert haben. Zuerst mal, Peter, das ist das, was bei dir dieser Satz gefehlt hat. Was hat bei mir gefehlt? Dieser Satz hat bei dir gefehlt. Also du hast richtig schön zurückgeschrieben der Frau. Ja. Ja. Aber wir müssen zuerst die Erlaubnis, ohne Näh zuerst mal sie fragen, möchtest du dieses Problem gelöst haben. Aha. Oder bei dir vielleicht später noch ein Schritt, habe ich richtig verstanden, dass du das als Problem siehst. Ja, aber da muss ich vielleicht dann vorher noch was vorweggeschicken. Wir hatten im Gespräch schon, dass sie mir erzählt hat, damit sie schon mit Coaches zu tun hatte oder mit Coaches zu tun hatte. Sie wollten sie alle nicht nehmen, genauso wie bei dem Programm im Krankenhaus oder was sie da Therapie oder in der Richtung, dass sie die auch nicht nehmen wollten und sie weiß, dass das Problem nicht an der Abnehmensache ist, sondern dass das Problem daran liegt, an ihr, an ihrem persönlichen Inneren liegt. Das ist gut. Also wenn die Menschen erzählen, ich habe ein Problem, das ist gut. Ja. Aber wie müssen sie auch fragen, möchtest du dieses Problem verändert haben? Daraufhin hat sie ja gesagt, du wirst mir nicht helfen können. Dann würde ich auch kein Angebot machen. Ja. Ja? Okay. Ja klar, der Fall. Ich bin es hauptsächlich nochmal Revue passieren lassen, aber wie gesagt, ich habe dann an dich gedacht, was du dazu sagen würdest. Und dann bin ich auch darauf gekommen, dass du wahrscheinlich sagen wirst, nee, dann lass es lieber. Ja, also wenn jemand sagt, ich kann ihm nicht helfen, dann denken sie, ich bin entweder so schlecht oder so klein oder was auch immer. Oder sie haben von mir keine gute Meinung. Und dann ist deine Zusammenarbeit sehr schwer. Ja. Ja? Ja. Okay, aber beim nächsten Mal, wenn er, also du fragst, also Caroline auch, sie sagen das Problem und da musst du fragen, und möchtest du darin bleiben oder möchtest du das verändert haben? Diese Frage musst du gestellen. Ja. Okay. Dann sagen sie, ich möchte das verändert haben, dann sagst du, ich kann dir helfen. Ja. Dann sagen sie, oh wie? Ja. Und dann sagst du, Caroline, nicht als Pastorin. Ich mache jetzt gerade ein Coach Ausbildung, musst du sagen oder ein Coaching bis es aufbaut, ein Coaching. Ja, ich entwickel gerade für solche Menschen wie du ein Coaching Programm. Also da musst du dich abgrenzen von Pastorin. Ja. Nicht als Pastorin, sondern ich arbeite gerade für Menschen wie du ein Coaching Programm aus und mit meinem Coaching Programm kann ich dir helfen. Dann sagen sie, oh, wusste ich gar nicht. Ja. Dann sagst du, lass uns darüber reden, wie ich dir helfen kann, wenn du das möchtest, dann sagen sie ja und dann kommt Verkaufsgespräch. Das heißt, all diese Menschen, die da sind, die sind potenzielle Kunden, Caroline, bei dir? Ja, also die meisten sind ja, das hatte ich dir ja gesagt, die meisten sind ja tatsächlich schon durch, also die haben ja ihr Ziel schon erreicht, das ist von vor den Kindern. Ja, würde ich nicht so sicher sein. Okay. Kommt mit ihnen wieder ins Gespräch. Hi, wie geht es dir? Was hat sich getan in den letzten zwei Jahren? Ja, ich bin sicher, dass da dazwischen was ist. Okay. Ja, einfach mit ihnen ins Gespräch, wer hat Katarina, hat jemandem ein WhatsApp rausgeschickt und zwei Monate später hat sich diese Person jetzt gemeldet. Ja. Was mache ich dann mit dir, schreibe ich gar nichts zurück oder wie? Ich würde sagen, du, ich habe ganz vergessen, du hast eigentlich mir gesagt, ich kann dir gar nicht helfen, also sorry, dass ich meine Hilfe angeboten habe. Okay. Klingt passiv. Danke. Ja? Ja. Also Caroline, mit jedem ins Gespräch kommen die da sind, schau mal, wie weit sie gekommen sind. Ja? Und was ist jetzt ihr Problem? Mhm. Weil es sein kann, dass das Problem nicht mehr da ist, aber ein neues da ist, was du mit deinen Berufen gelösen kannst. Okay. Okay? Mhm. Ja. Also, Fokus bei dir Caroline, diese Menschen abzuholen, die jetzt da sind. Ja? Ja. Ja, das ist ja auch eine Frage. Ja, das ist eine Frage. Ja, bitte. Ja. Und währenddessen, nehmt bitte dieses Positionierungsdokument hervor und beginne für jeden Menschen, mit dem du sprichst, ein Positionierungssatz zu schreiben, einfach als Übung, als Spiel. Okay. Ja? Okay. Das finde ich wohl, da bin ich noch nicht. Das ist entweder Modul 2, Positionierungsdokument, Modul 2, meine ich ja. Okay, dann gucke ich da mal. Ja. Ja, da geht es dann, dass wir unsere Berufe mit einem Problem verbinden. Mhm, okay. Und indem du das durchliest, sensibilisierst du dich für wirkliche Probleme, die sie sagen und nicht für die Probleme hinter den Problemen, die du siehst. Okay. Danke schön. Bitte. Elisabeth. Mache dich ja auch laut. Soll ich? Ja. Sehr gut, jetzt sehen wir schon, ja. Geh mal, also der Eingang ist jetzt eine Bombe, die Einführung richtig gut. Geh mal zurück, wo du diese Homoepathie hattest. Und das ist für jeden total wichtig. Wenn du deine Hälfte, also das ist weiter runter, Elisabeth. Weiter. Also was ist der Wendepunkt, wo der Wendepunkt beginnt, weiter. Was das, das, das, stopp, stopp. Also, hier geht es darum, dass wir etwas erzählen, was uns schon geholfen hat. Aber noch nicht ganz. Ja, weil jeder ist schon auf der Suche, jeder hat schon Bücher gelesen, Seminare gemacht, vielleicht Coaching, vielleicht Hypt praktikär, Psychotherapeut oder was auch immer. Und mit diesem Punkt zeigen wir den Menschen, wir haben auch in unserer Geschichte, also ich erzähle zum Beispiel, ich war zwei Jahre in der Seelsorge, ja. Mein Pastor oder der Seelsorge war absolut unternehmerisch null in dem Sinne. Und jedes Mal, wenn ich über, ich möchte glauben und Unternehmer zusammenleben, haben sie mich ständig erzählt, geh in einen Konzern, da habe ich die Krise gekriegt. Ja. Und deshalb, wenn du das jetzt, Elisabeth, erzählst, dann würde ich auch keinen Fall Homöopathie Seminar sagen, sondern ich würde nur ein Seminar sagen. Weil wenn du hier beginnst, Methoden zu nennen, was die schon geholfen hat, dann werden sie sagen, ah, das könnte mir auch helfen, ich schau mal nach einer Homöopathie Seminar. Okay, das wollen wir nicht, sondern du sagst, durch dann 2011 habe ich ein Seminar in der Türkei gemacht, ja. Musst du jetzt nicht umschreiben, kannst du machen, hören, mach dich laut, Elisabeth, mach dich laut. Und da, und das finde ich richtig gut, und da wurde mir gesagt, dein Körper schreit, weil deine Seele verhungert. Und dann würde ich erzählen, zu dieser Zeit habe ich schon die Seele von anderen begleitet, weil ich schon eine Praxis hatte. Tschüss, Cornelia. Weil ich schon eine Praxis hatte, aber alles, was ich für andere tun konnte, konnte ich nicht für mich tun. Verstehst du? Ja, jetzt habe ich auch das Audio gefunden. Ja, das habe ich verstanden. Die Homöopathie streichen und alles, was ich für andere tat, konnte ich nicht für mich tun. Ja, und das ist so ein Zeugnis bei dir, Elisabeth, weil jeder denkt, ich bin Ihnen doch schon so gut, hauptsächlich, wenn die Psychologen sind, halt Praktiker oder was auch immer, ja. Also die Studierenden, die Akademiker, denken immer, ich weiß so viel, und Sie haben eine Scham, weil Sie denken, ich weiß so viel, ich darf gar nicht um Hilfe verbieten, weil dann jeder sagt, sieht, dass ich das, was ich unterrichte bei anderen, bei mir gar nicht anwenden kann. Und da ist ein großes Schamgefühl. Dann ist das in Ordnung, wenn ich das so schreibe, oder soll ich das noch stärker? Nein, nein, nein, das ist schon gut. Ja, aber ich würde das jetzt abkürzen, weil das ist jetzt noch nicht der Durchbruch. Okay? Also das nicht, Hume-Partie, dann geh mal nochmals. Und dann hast du erzählt, dass du getauft wurdest. Ja. Das würde ich auch anders machen. Weil wenn du sagst, stopp, das war schon da, geh zurück. Ja. Doch und war die Sache immer noch nicht, ja, Tauferneuerung, ja. Ja, und wenn du sagst, dann habe ich mich getauft und war die ganze Welt in Ordnung. Dann werden sie sagen, Spitze, ich lasse mich auch taufen, und dann ist ich auch in Ordnung. Damit möchte ich dich senten, wie die sagen, ja, die Taufer ist die Erklärung, dass sie ein neuer Mensch sind vor der Welt. Ja. Und wenn da Menschen gigantische Durchbrüche haben, das ist einfach gigantisch. Aber nicht die Taufer, in dem Sinne war der große Durchbruch, sondern das musst du irgendwie anders. Also ich würde so sagen, dass ich, zum Beispiel, ich würde so sagen, in dieser Zeit habe ich eine besondere Beziehung begonnen zu pflegen, zu Gott. Ja, dann denken sie, wie geht es denn? Du willst das von der Taufe gar nicht sagen? Nicht das Durchbruch. Okay. Es war ja auch tatsächlich so. Es sagte mir an dem 5. August jemand, du wirst jetzt sehen, jetzt wird sich dein Leben ändern, habe ich gesagt, ne, ne, ne, ne. Aber es hat sich dann geändert, aber ganz, ganz langsam, wirklich. Ja, weil, also die Taufer ist gigantisch. Ja, aber wenn wir die Heldengeschichte machen, du hast extrem viele Coaches gehabt, Seminare, Menschen, die auf deiner Seite waren, deine Freundin, die Dominante und so weiter und so fort, du hast viele Helfer gehabt. Und das musst du in den Vordergrund rücken. Ah, dass ich trotz der vielen Helfer ein Coaching... ...dass du viele Helfer hattest, ja, dass du dich geistlich total neu ausgerichtet hast, du hast dich taufen lassen, das muss ich natürlich auch so das erzählen. Aber wenn wir die Heldengeschichte machen, die Menschen verstehen nicht, ja, was, was, was soll das jetzt mit der Taufe? Wie soll das mir helfen? Ja. Ja, dann treibe ich das mal an. Es gibt Menschen, die bei der Taufe absolut nichts spüren, ja, oder danach auch absolut nichts erleben, in dem Sinne, wie du das gigantisch erlebt hast. Und dann sagen sie, na ja, weil er es sabbert hat, das funktioniert bei mir nicht. Und das wäre fatal. Verstehst du? Ja. Also, der Durchbruch kam quasi in der Türkei an diesem Seminar. Ja, da hast du erkannt, du hast auch eine Seele, obwohl du die Seele schon der anderen gehalten hast, ja. Sehr gut, ja. Und der große Durchbruch kam... ...du kannst auch sagen, als du durch eine Taufe dein Leben total neu angefangen hast. Wenn du da so sagst, dann ist es richtig gut. Und dann kam Menschen in dein Leben, dann hast du die Coachings gemacht, dann hast du diese 15.000, 5.000, 5.000, also das ist alles richtig gut, wie du das gesagt hast. Und ich würde sagen, dadurch, dass du viele Coaches hattest und viele Helfer hattest, alles hat dir ein bisschen geholfen, aber du durftest deinen eigenen Weg gehen und deine eigenen Methoden entwickeln und darauf wollte ich hin. In der Heldengeschichte verklickern wir den Menschen, dass sie vieles gelernt haben, diese destilliert haben, Neues entwickelt haben, dazugelehrt haben und das, was da rauskam, das ist das, was du heute weitergibst. Ist das verständlich? Ja, das ist verständlich, das muss natürlich noch ein bisschen sacken lassen, weil ich hier ja gesprochen habe von Slalom-Fahrten, von Ups und Downs. Ja, das gehört alles zu, das ist gut. Macht das wieder weg? Was ich jetzt sagen wollte, wenn du deine Heldengeschichte schreibst, dann sagst du, was ist das, was dir schon ein bisschen geholfen hat, das sind auch die Sachen, die sie auch machen. Dann erzählst du auch deine Investments, was du alles gelernt hast, wie viele Jahre du gelernt hast, ja, und all das ist durch dich, wie ein Sieb durch dich gesagt und alles, was funktioniert, habe ich in mein Programm gepackt und alles, was für mich nicht funktioniert, habe ich rausgelassen. Und dadurch verstehen die Menschen, wow, ich muss jetzt nicht 100 Seminare machen, ich nehme nur die Elisabeth, sondern ich nehme nur das eine von Elisabeth und die hat für mich gesiebt, despelliert, reifen lassen und dann verstehen sie den Wert. Versteht ihr? Sehr gut. Weil wenn du nur sagst, ich habe die Programme gemacht, die Programme, die Programme, dann sagen sie, okay, das kann ich auch machen. Wenn du sagst, ich habe 20 Sachen gemacht, 10 Sachen gemacht oder 20 Jahre Erfahrung in der Ehe oder mit Kindern, was auch immer, ja. Und ich habe all das, was funktioniert, für mich noch auch verändert, angepasst, zum Beispiel du kannst auch sagen angepasst, dann die vier Kinder haben, Katarina, ja. Das ist ein Unterschied, ob jemand ein oder zwei Kinder hat oder drei oder vier. Das ist ein Unterschied. Und dadurch, dass diese Sachen durch dich geflossen sind und dass du das so aufbereitet hast und dass du das zu deinem eigenen gemacht hast, das ist das, was du heute weitergibst. Und so verstehen sie, du hast deine eigene Methoden, bei dir ist das durchgekauft worden, wie durch eine Kuh, da kommt auch vielmehr oder achtmal wieder auf und wieder runter, ja, damit alle Nährstoffe davon rausgezogen werden und dann dir gut der Milch entsteht. Und diesen Prozess machst du für die Menschen und wenn du das nicht erklärst, woher sollen sie wissen, dass es wertvoll ist, was du machst? Sehr gut, ja. Verständlich? Ja, sehr gut, das habe ich jetzt verstanden. Ich muss es mir... Ich habe mich sicher gelesen, heißt du, der Workshop oder der Seminare, aber durch dein Leben, durch deine Lebenserfahrung, also das hat mir gefallen, der Karl Pilsl, ja. Der gute Eimer gesagt, dass der Preis, den er angeboten hat, ist zu hoch, ob er nicht seine Vorbereitungsstunden für diese Sprecherengagement in Rechnung steigen könnte. Und er hat dann gesagt, na ja, kann ich auch machen, aber das sind 59 Jahre. Wollte ich das wirklich? Und das ist das deine Erfahrung, ja, wo du zum Beispiel Bücher gelesen hast und dann hat das das nicht funktioniert, als Mama zum Beispiel vier Kinder, ja, und zum Beispiel Lehrer, die wüssten, wie man ein Kind erzieht und trotzdem zu Hause funktioniert das nicht. Und diese Übersetzungsarbeit, ja, diese Übersetzungsarbeit, die dann jeder machen darf, das ist der große Wert, was wir machen. Zum Beispiel die Bibel, könnt ihr alle lesen, diese Übersetzungsarbeit, die wir gemacht haben für die Bibel, für die Business, für Businessangelegenheiten, ja, das ist das, was so wertvoll ist. Weil wir durch inhaliert haben, wie die Kuh, die Kaut und dann, wie viel ist das Monika, weißt du das Firma oder Achtmal kommt das nach oben. Vier Magen haben sie das und so viele, ich weiß die Kühe. Also dann muss das wahrscheinlich viermal hochkommen. Und dann wieder durchgehen, wieder in den nächsten Magen und diese arbeiten wie für die Menschen und deshalb sind wir für sie die Abkürzung. Verstehst du, die müssen nicht Umwege machen, die wir gemacht haben. Und das kommunizieren wir, darüber schweigen wir nicht. Okay? Sehr gut, eine Frage. Ich habe dann ja drei Angebote gemacht, beziehungsweise mit Namen genannt, einmal das erste Hilfeprogramm 21 Tage oder dann drei bis sechs Monate. Wie du eben zu Monika gesprochen hast, wäre es besser, nur auf ein, bei diesem Workshop, bei dem Zoom-Event, auf ein Paket hinzusteuern oder kann ich das andere auch anbieten? Bei dir würde ich die drei Monate anbieten, das mittlere, weil du schon mehrmals 2000 Euro gemacht hast, ja? Zweimal. Ja, und jetzt eine Gruppe ansteht. Nach einem Workshop, nach einem Workshop ist die Gefahr, wenn du zu viele Sachen anbietest im Workshop, nicht in einem Gespräch, im Workshop, wenn sie in die Menschen verwirrt und sie wissen nicht, was jetzt, was soll ich jetzt machen. Und deshalb im Workshop bieten wir eine einzige Sache an. Ja? Ja? In persönlichen Gesprächen bieten wir auch eine einzige Sache an und dann eventuell eine kleinere oder so was Ähnliches größere. Ja? Sobald wir wissen, okay, dieses Thema will ich voranbringen, zu diesem Thema will ich ein Gruppe machen. Dann bieten wir nur das an, wenn ich die Gruppe vorkriegen möchte. Ja? Ja, ich sage dann wohl nicht, wenn also drei Monate sind, denn das ist das ja, ist das ja in der Regel ein und derselbe Preis, aber das möchte ich nicht sagen, weil es einfach nicht ergibt, dann durch das Einzengespräch, was der Einzene braucht. Den Preis möchte ich also dann nicht sagen. Im Workshop ist das also den Preis nicht? Nein. Nein. Weil es nämlich dann im Einzengespräch sich herausschälen wird, was, ob es jetzt zum Beispiel ein Paket wird, oder ob es ein Programm wird und wie häufig, dass es individuell in drei Monaten ist, nur der Zeitrahmen. Und dann im Einzengespräch wird dann besprochen, wie intensiv das ist, sodass ich also ein Preis so nicht nennen kann. Nein, nein, nein. Also drei Monate, acht bis zwölf, Marie, das du mit denen, das ist dein Programm, darauf schießt du dich ein. Aha. Und bis du auch verwirrt. Ja, ja, bin ich das, kann das es wohl wahr? Nein. Ein Programm, drei Monate, acht bis zwölf, Marie, das ist jetzt dein Programm, dein Workshop, du denkst nichts anderes, weil wenn du nicht klar bist, was du jetzt möchtest beim Workshop, dann wirst du im Workshop Tralala machen und dann kommt nichts raus. Im Workshop wirklich nur eine Sache anbieten. Gut, aber den Preis trotzdem nicht nennen, mit welcher Begründung, mit welcher Begründung den Preis nicht nennen? Muss du gar nicht begründen. Ach, keiner nach? Nein. Also bei mir fragen Sie manchmal nach, aber wir haben spezielle, weil wir schauen, ob nur Phase 1 oder Phase 1 und 2 zu jemandem passt. Ja, aber das ist eigentlich ein Programm, nur halt Anfang und Fortsetzung, aber das ist das Ganze ein Guss. Aber wenn jemand am Anfang noch nicht möchte, ob er raus will, online, ja, dann werde ich das nicht verkaufen. Und was vertag ich auf die Frage, wenn das Geld, wenn die Geldfrage angeschnitten wird? Also das hängt nur von dir an, wenn du keine Fragen zulässt, dann wird es nicht gefragt. Also alle Chat schließen. Herr Niner, Sie können also am Anfang im Workshop, würde ich gar nicht interaktiv machen in Eurer Stelle. Also bei dem ersten, zweiten, dritten Workshop, bitte mach keine Interaktion, was ich mache. Ich liebe Interaktion, aber ich mache das nicht das erste Mal. Ja, und deshalb ist es so, wenn du dein erstes Workshop machst, bloß nicht auf Fragen eingehen, bloß nicht auf Austausch mit den Menschen rein gehen, weil sie dich total wegführen. Und das ist dann nicht gut. So, wenn du ziehst dein Ding durch und dann am Ende für die persönlichen Fragen, kann so sagen, für die persönlichen Fragen, nämlich Zeit, Buch, ein Termin und dann besprechen wir das. Jetzt muss ich wissen, ob du überhaupt für dieses Programm geeignet bist, also nicht geeignet, aber sowas ähnliches. Ja, ob das Programm für dich überhaupt passt oder nicht? Ja? Ja, gut. Also zum Beispiel, ich habe schon ein Essgespräch gehabt, dein Mann hat mich angerufen, ein Stunde lang habe ich mit ihm geredet, und dann am Ende habe ich gefragt, ja, und wann möchtest du starten? Da hat er gesagt, in einem Jahr. Ich habe gesagt, ist das dein Ernst? Deshalb haben wir jetzt eine Stunde geredet. Ja, er möchte den Preis wissen. Ich habe gesagt, sage ich dir gar nicht. Warum, wenn du in einem Jahr starten möchtest, dann werden wir sicher einen neuen Preis haben? Also, der war ein Spion oder irgendwie weiß ich nicht, ja? Aber ich habe das gar nicht gesagt. Also, das ist einfach, was denken die Leute, wie viel mal eine Stunde ich habe? Ja? Ja? Gut. Und dann muss ich anfangen, eine Einladung jetzt mal zu formulieren, möchte ich in meine Gruppensätze, das machen Sie fürs nächste Mal. Du kannst die fünf Dexter nehmen. Ich habe heute auch für uns, für unser Workshop, weil jetzt haben wir ein neues Workshop, und die Werbung funktioniert gar nicht gut, ja? Und wir haben nur 14 Anmeldungen bisher, das ist ganz schlecht bei uns. Und dann habe ich darüber nachgedacht, warum, dann habe ich schon in der Kommunikation etwas verwendet. Also, ich habe ein, zwei Trickerpunkte reingenommen, wo ich weiß, dass Christen draufstehe. Und dann schaue ich einfach, also so geht es mit dem Optimieren. Und dann habe ich heute für uns auch die ersten zwei Dexter geschrieben. Es wird morgen erscheinen und Samstag und dann am Montag, Dienstag, Mittwoch. Also, weil nächste Woche Mittwoch haben wir unser Workshop. Also immer wieder, wenn wir ein neues Thema bringen, das ist nicht die Garantie, dass, wenn das Alptema gut funktioniert hat, dass wir neue, wir gut formuliert haben. Also jetzt weiß ich schon, was daran das liegt. Ich habe einige Testriöse gemacht, und weiß ich schon. Ja, bei den Reels besprechen wir die heute Abend auch noch. Da habe ich jetzt zwei über Testriels gemacht. Und das eine ist richtig gut gelaufen, das eine war ein bisschen zu kurz. Das habe ich gesehen. Heute habe ich jetzt ein neues Reingesetzt. Da habe ich eben gerade noch mit Reingedrüber gesprochen, weil ich da ein bisschen technische Schwierigkeiten hatte, aber es läuft jetzt. Und das ist jetzt schon diese Identifikation. Ich lag ja auch in den Captions bei diesen Reels zum Workshop schon ein. Ich habe hier jetzt das Datum festgesetzt auf den 28. Und mache aber trotzdem jetzt Einladungen, Texte. Ja, ja. Gut, besprechen wir diese Reels heute auch noch oder heute nicht mehr? Heute nicht mehr. Nein, das ist auch richtig so. Okay, ich gut. Danke, danke. Ich habe das jetzt sehr gut verstanden und ich muss mehr sicher sein, dass das, was ich gebe, wirklich wertvoll ist, weil es durch 20, 30 Jahre durchgegangen ist. Solange habe ich ja gebraucht. Ja, genau. Aber das musst du formulieren. Ja. Und daher sollen die Menschen das aus ihrem Fingersauger saugen. Oder wenn du Gaben hast, zum Beispiel Pastorin Karolin, die Bibel zu übersetzen für die Ehe gigantisch. Ja, also das musst du den Menschen erklären. Du kannst die Bibel auch lesen, schauen wir mal, wie weit du ohne mich kommst. Du hast die Bibel schon seit 20 Jahren zu Hause. Also nicht so, aber nur dass du den Wert erkennen kannst. Also das wieder jetzt arrogant sozusagen. Aber das ist das, was in dir drinnen sein soll, dass du verstehst, wie wertvoll das ist, diese Übersetzungsarbeit, was du in den letzten Jahren, wo du verzweifelt hast, wo du Gott nicht verstanden hast, wo Sachen nicht funktioniert haben, wo du gebetet hast, nicht funktioniert hat, ja. Und dann hast du deinen Weg gefunden und dann auf einmal hat es funktioniert. Das ist extrem hoher Wert. Ja? Okay. Monika hat eine Frage gehabt und dann noch Karolin. Ja, mit Elisabeth hast du eben so geredet, den Leuten das auf den Kopf zu anbieten, so sag ich mal. Morgens kommt das Paar und würdest du das... Weil ihr habt mir ja auch nicht eine Preisliste hingelegt und gesagt, das und das und das bieten wir dir an, sondern ihr habt gesagt, das und das ist der Preis, mach oder nicht so. Soll ich den das auch so machen? Weil irgendwie meine deutsche Bürokratie denkt, ja, ich brauche dann eine Preisliste, aber andererseits ist es vielleicht auch gut, den zu sagen, das Einzige empfehle ich euch oder hab ich für euch. Und wenn die dann sagen, ah, Gruppe mögen wir nicht, hast du nicht doch was Einzel, kann ich ja immer noch was nach anbieten. Also du kündest da so von mir das Beste, was ich dir empfehle. Und dann nehmt sie das an oder nicht. Okay. Und dann sagst du, warum nicht? Und dann kommt das zweite Angebot. Also du kannst sagen, ich hab drei Angebote, das ist das Beste. Und wirst du... Am Anfang sagst du nicht, ich hab drei Angebote, sondern das ist das Beste, was euch jetzt am besten, am schnellsten helfen kann. Okay, und dann leg ich den aber noch nicht die Liste hin, sondern ich sag das einfach, ich beschreibe, was da drin wäre. Und es ist ganz interessant, ich habe jetzt geschaut, wir haben insgesamt sieben Angebote geschrieben, die Menschen etwas Schriftliches haben wollten. Und davon wurden nur zwei Kunden und fünf nicht. Und alle anderen brauchten absolut gar kein Angebot. Was? Also ich brauchte eins, für mich war das ein Angebot. Du bist eine der. Witzig. Okay. Aber manchmal habe ich schon so ein... Also weil ich das so erlebt habe, ja dass ich sieben Angebote geschrieben habe, und zwei haben gekauft, ich habe gesagt, naja, ich soll das sagen oder nicht, ja, weil wo wir das nicht machen mussten, die haben gebucht. Aber wenn, das sind die verschiedenen Käufertypen, dass sie darauf eingehen, ja, du kannst das machen, aber nur wenn jemand das verlangt. Und das ist jetzt auch so, dass ich ein Schema habe und dann nur den Namen oben verändere, das was. Okay, also klar, also du wirst den gar nicht die Liste hinlegen, dann ein, eins aussuchen, wo ich denke, das ist am besten für die und denen das sagen. Und wenn sie sagen, ah, gibt es nicht noch ein kleineres oder gibt es nicht doch einzeln, dann kann ich es immer noch. Genau, ich würde mit einem. Okay, alles klar. Gut, das kann zu schaffen. Ich glaube, das mache ich, ja, danke. Ja, richtig gut. Und immer verbinden, das ist mein Angebot und das werdet ihr bekommen. Daran werden wir arbeiten. Das ist das Ergebnis drei Sachen, was sie gesagt haben dazu verbinden, ja. Drei. Drei am besten, ja. Okay, Karolin. Ja, ich habe jetzt eine kurze Frage zu dem, was du eben gesagt hast, das hat mich gerade irgendwie getriggert. Also du hast vorhin gesagt, da sind verschiedene Zielgruppen in den Gesprächen, die ich so hatte bis jetzt. Und ich soll zu allem dann auch eine Positionierung aufschreiben und so. Aber ich habe gerade das Gefühl, das, was du eben gerade gesagt hast mit dem, auch das Bibelische, auch für die Ehe rausholen und so. Ich habe das Gefühl, das ist tatsächlich mein Thema. Macht es wirklich Sinn, mich da jetzt in, weil wir haben ja vorhin von drei verschiedenen Richtungen gesprochen, um zu denken, oder macht es mehr Sinn, tatsächlich zu gucken, was, also was ist, so ein bisschen mein Herzensfokus, also weiß ich mein? Also dein Herzensfokus, dass das bei den Beziehungen liegen könnte, das war von Anfang an für mich schon. Ja. Habe ich so gedacht, ja. Nur ich möchte, dass du lernst, wenn andere Menschen auf dich zukommen, Karolin, dass du ihnen ein Angebot machen kannst, weil das ist immer von Gott geführt. Ich möchte, dass du lernst, dass du dich jetzt im Offlinebereich nicht nur ein Angebot hast, sondern jeder Mensch, der auf dich zukommt und du das Gefühl hast, dem kann ich helfen, dass du denen ein Angebot machen kannst. Weil das ist, wo du am schnellsten deine Umsätze machst, wenn du diese Sicherheit entwickelst. Ja. Das heißt, im Offlinebereich bin ich quasi versatile, also sehr breit aufgestellt. Wenn ich in den Onlinebereich gehe, dann kommt diese spitze Positionierung, wo ich mich auf eins quasi putze. Genau. Und da will ich nie gut einschränken, weil wenn ich sage, das ist mein Lieblingsbeispiel, wir haben eine Hebamme und wir haben ausgearbeitet, sie hat die Erkenntnisschmerzfreie Geburt, weil Jesus uns vom Fluch befreit hat. Ja. Und ich konnte da sehen, und sie herum konnte da sehen, aber ich konnte das vorsehen. Und da habe ich gesagt, es ist sehr, sehr gut, da machen wir dafür das Programm. Und das holte sie sehr, aber sie hat Angst gehabt, weil sie Hebamme und Krankenhaus und ... Ja. Und dann haben wir dieses Programm entwickelt und sie hat dazu immer parallel zwischen 3 und 5 Kunden, weil sie das Krankenhaus noch nicht verlassen will, weil sie da einen Auftrag hat. Aber ihre erste Kundin war nicht eine schwangere Mama, sondern eine 95-jährige Frau, die depressive war und ins Altersheim nicht wollte. Ja. Und die Agatha ... Die war nicht schwanger, sagt Mani. Ich will. Und die Agatha hat sie als erste Kundin gewonnen. Carolin, erster Kundin war eine 95-Jährige. Die Frau hat Jesus kennengelernt. Sie ist rein ins Altersheim glücklich. Und ein halbes Jahr später ist sie glücklich gestorben. Was? Was ist, wenn die Agatha gesagt hätte, die ist nicht schwanger, sie ist nicht meine Zähgrüter. Und das, was ich in der Auflein der Reich sehe, da schickt die ... Menschenwichter, manchmal denke ich, was? Und wenn du lernst, die Positionierungssätze zu machen für diese Menschen, ja, das ist einfach der Weg, wo halt die Menschen zu uns geschickt werden. Ja. Ja, ich glaube, in meinem Kopf war es irgendwie drin, wenn ich ... weil sobald ich online gehe, dann erarbeit ich mehr tatsächlich ein Programm. Ja. Dann habe ich ja vielleicht auch so ein Mitgliederbereich, dann habe ich ein Webinar, also dann habe ich so Sachen, wo ich dann auch sagen kann, wenn du bei mir buchst, dann bekommst du Folgendes. Ja. Und im Offlinebereich, ich glaube, da hängt es bei mir grad so ein bisschen, da ist so dieses Thema, ich weiß, dass ich den Leuten helfen kann durch Gespräche. Aber ich weiß, dass halt auch viele so Ticken, die sagen, ja, aber was habe ich denn dann in der Hand, wenn ich mit dir arbeite? Ja, dazu schaust du bitte Modul 4 an, wie ich in einer Stunde ein Programm gestalte oder plane. Das heißt, du lernst nicht nur ... Es ist eine ganz wichtige Fähigkeit, dass wir Angebote machen können, dass wir im Kopf innerhalb von einer Stunde ein Programm kreieren können. Das will ich euch beibringen, weil dann bist du frei. Ja, okay. Es ist wuscht, wer auf dich zukommt. Also das wird, also ich entwickel manchmal in fünf Minuten ein Programm und ich verkaufe gleich im Gespräch was ganz mag ich. Ja, ich liebe es. Zum Beispiel ein Ehepaar, einen Unternehmer, der seine Firma, dem Sohn weitergeben will, ja, die sind keine Coaches. Ich liebe in diesem Unternehmerischen drinnen zu sein Nachfolge. Wir machen da das Gleiche, Herzgut und Berufung. Und wie Sie miteinander reden, wie der Vater den Lohncoach und wieder so den Vater coacht, ja. Eigentlich ist das das Gleiche. Aber Sie wollten eine Coaches aufbauen, aber ich wusste, Gott hat sie zu uns geschickt. Ja, cool. Danke, das hilft schon. Und so habe ich nicht das Gefühl, ich bin eingeschränkt. Ja. Oder ich schieße mich nur auf eine Sache ein. Ja, genau. Ja, das macht voll Sinn. Ich glaube, bei mir hat gerade so dieses das fehlende in Anfangszeichen fehlende Programm in vielen Bereichen irgendwie hat mit grad so ein bisschen den. Ja, genau. Aber das macht Sinn. Also deine Berufung wird immer das Programm sein. Nur in verschiedenen Ausführungen. Ja, okay. Ja, das macht Sinn. Danke dir. Bitte. Ein Tipp hätte ich gerne, was ich antworte, der Nachbarin, deren Mutter gestürzt ist. Und das war, wo ich den Fehler gemacht habe. Ich habe zwei Fragen auf einmal gestellt. Die eine Frage hatte zwar keinen Fragezeichen hinten dran, aber es war eine Frage. Möchtest du das ändern? Und ich wollte dich fragen, ob du das ändern möchtest. Ich krieg keine Fragezeichen, aber es ist trotzdem eine Frage. Und dann habe ich gesagt, wann hast du Zeit, um darüber zu sprechen. Und dann hat sie ja geantwortet. Ich danke für dein Angebot. Ich komme vielleicht irgendwann mal drauf zurück. Was mache ich? Mund halten? Ja, okay. Das freut mich. Dir gutes Gelingen bei allem, was du tust. Liebe Grüße, Elisabeth. Danke. So einfach. Gut. Also letzte Runde, was nimmst du mit? Ja, ich schließe mich mal eben an. Ich nehme mit. Ich empfehle dir mein 20 Jahre Ich Bin Wertvoll Programm. Okay. Das ist in dir. Das sagst du so nicht, ja? Das sag ich so nicht. Das ist nur in mir. Damit ich das spüre, dass mein Programm wertvoll ist. Genau. 20. Das sind 30 Jahre. Ich habe ein 20, 30 Jahre Wertvoll Programm. So sag ich das nicht. Aber ich muss es mal verinnerlichen in mir, dass ich davon überzeugt bin, dass ich so ein Programm habe. Genau. Danke, danke. Danke. Caroline. Ich betrachte das Problem, dass der Mensch mir präsentiert und nicht das, was ich dahinter sehe. Ja, gut. Bei dir wird immer Identität sein. Das weiß ich. Caroline. Dass ich zu mir stehe, auch nach außen kommunizieren und den Menschen den Weg zu sagen, dass ich nicht gegen sie bin, sondern für mich. Sehr gut. Peter und Monika. Peter. Ich nehme das vom ganz Anfang mit und zwar, das mit den Viersehnsüchten nochmal den Verwandten zu erklären und dementsprechend, dass sie mich auch verstehen können, dass ich mich verändert habe und wohin ich mich verändert habe, dass sie auch mit mir besser kommunizieren können, beziehungsweise eine andere Sicht für mich bekommen dürfen. Das sehe ich als solches. Und dann als Zweites, diese Frage, möchtest du dein Problem lösen bei einem Jahr? Dann kann ich dir helfen, ansonsten kann ich dir nicht helfen. Ich habe es gehabt. Danke. Die Frage ist echt gold, wenn sie nicht. Heiz für sp... Spat viel Zeit. Ja, genau, spart viel Zeit. Ich bin ja gestern nochmal in die ganze Sache gegangen, deswegen wollte ich auch nicht sofort antworten auf diese Geschichte, weil ich mir gedacht habe, erstens muss ich es mal sagen lassen und zweitens muss ich mal nachdenken, was Silvia damit sagen möchte. Da ist mir so gekommen, die wird bestimmt sagen, ne, nicht machen. Danke, Peter. Danke, Peter. Danke schön, Monika. Ja, ganz am Anfang hat jemand von euch gesagt, ich bin die Marke und ganz am Ende hat jemand gesagt, meine Berufung ist immer das Programm. Und jetzt finde ich einen coolen Bogen. Ich bin die Marke und meine Berufung ist das Programm, das ist irgendwie easy. Genau, und auch ich gebe dir das Beste aus 37 Jahren, das klingt schon gut. Also so, dass das durch mich durchgeflossen ist oder wie auch immer und dass ich ihnen Umwege ersparen kann und auch dieses Angebot konkret auf den Kopf machen und nicht die preisliste vorlegen, das ist schon gut. Super, danke. Danke euch. Das war schön, Monika. Ich kann ja sagen, ich gebe dir das Beste aus meinen 30 Jahren hehe. Ganz genau, Amen. Gib's mir auch, Elisabeth. Ich schub. Machen wir noch eine Stunde. Danke, ihr war richtig schön. Schönes Wochenende. Habt ihr auch gut gemacht. Genießt euch. Ah ja, bis bald. Alles klar, bis dann, macht's gut. Tschüss.