Herzlich in unserem Kohl, Umsetzungskohl. Erste Frage, was hat sich Gutes getan? Julia. Wie Gott das so macht, das ist schon schön. Ich saß heute Morgen am PC und wartete auf demjenigen, mit dem ich einen Zoom haben sollte. Es war alles chaotisch, ich war eine Stunde zu früh. Dann haben wir das nach vorne gezogen, die nächste, die ich hatte, wollte absagen. Dann haben wir das aber auch nach vorne gezogen und ich habe gedacht, so, aha, irgendwas muss heute noch kommen, weil sonst habe ich heute den ganzen Tag frei. Kann nicht sein, irgendein Grund muss das ja haben. Und dann habe ich hinterher hier gesessen und weitergearbeitet am PC und kriege eine WhatsApp-Nachricht von einem Journalisten, der hier in viel, ganz regel, ein YouTube-Kanal hat und auch irgendwie den Zeit-Schrift, keine Ahnung, online viel unterwegs ist. Und ob ich ein Interview machen würde heute Nachmittag? Das haben wir jetzt gemacht, das ist jetzt online. Es ging alles so schön schnell und es war so unkonfiziert und ich habe nur gedacht, ach so lieb ich es zu arbeiten. Wow. Richtig schön, Julia. Julia ist unser Fernsehstar und Podcast Dauergast. Wow. Richtig schön. Danke dir. Ihr habt einen richtig erfüllten Dog-Cop mit meinen Frisierkunden. Das heißt, ich habe das genauso gelebt wie das auf Instateil. Das ist die pure Liebe zu jedem meiner Kunden gewesen. Und gestern war ich bei meiner Freundin den ganzen Tag und ich habe schon glaubt, dass ich das versammelt habe, dieses Mentoring, den Mentoringverkauf. Und weil jetzt ein paar Wochen nicht dort war und es geht aber wieder weiter und sie hat gestern wieder 300 Euro bezahlt. Das heißt, da habe ich schon 900 Euro generiert. Richtig gut. Ja, genau. Danke dir. Und an Reel habe ich gestern wieder gepostet. Also ich schaue jetzt wirklich, dass ich das auch noch unterbringe. Sehr gut. Dreimal in der Woche mindestens. Ja, genau. Danke. Wer macht weiter? Komm an, Martina. Wir haben heute nur, 1950 Zeit, ja? Ja. Ganz kurz, ich habe heute ein Telefongespräch geführt. Ich schreibe mich ja so vom Telefonieren. Und da habe ich gleich mal einen Termin ausgemacht für nächste Woche. Und habe dann gleich Einladung geschrieben und alles. Richtig gut. Ja. Ich mag, wenn du dich überwindest. Danke, Karin. Ja, ich hatte ein sehr langes, ausgebliches Gespräch mit einem Papa, der sehr interessiert ist an Cilly, an meiner Facebook-Gruppe. Und ja, ja, ich habe natürlich kein Angebot gemacht. Aber ja, auf jeden Fall war das sehr schön und sehr vielversprechend. Ja, es ist jetzt schön. Da müssen schon auf 60 Prozent gekommen. Frau Achlas, okay. Ja, schön. Danke. Danke. Sehr schön. Elisabeth. Hi. Ich habe ein Gespräch geführt. Bin nicht zu Potte gekommen, habe aber in Aussicht gestellt, nächste Woche noch einmal das Gespräch weiter führen zu können. Richtig gut. Ja. Und was ist mit deiner 2000 Euro-Kundin? Hat sie schon zugesagt? Nein, die wollte erst am Wochenende mit ihrem Mann darüber sprechen. Und da habe ich dann, ich weiß, dass er mein Handwerker ist. Und da habe ich etwas genommen von Jasmin, die dann gesagt hat, ist das Jasmin mit dem Handwerker, ne? Da habe ich gesagt, wenn dein Handwerker Mann, habe ich dann in der WhatsApp-Gruppe so gesagt, wenn ein Handwerker Mann total ermüdet kommt, ist das eine gute Idee, aufs Wochenende zu warten, dass du damit sprechen kannst. Dann habe ich gesagt, ich kann das sehr gut verstehen. Und auch das würde dann, wenn wir das die Zusammenarbeit machen, sich verbessern können. Richtig gut. Sehr gut. Schauen wir mal. Hast du das Gespräch live gehabt oder über mir? Über WhatsApp-Video. Und aufgenommen? Das kann ich ja nicht auf WhatsApp-Video. Dann machst du über Zoom. Ich habe das, ja, da habe ich per Zoom. Und wenn ich bei per Zoom so ein Verkaufsgespräch führe, habe ich ein bisschen Respekt davor, dass die Menschen sich so abgehört fühlen können. Und darum tue ich das nicht so gerne. Du machst es ja nicht für die Menschen, du machst es für dich. Du machst es ja nicht dafür, dass sie berühmt werden, sondern dass du zuerst noch voran kommst in deine Gespräche. Ja, ich kann ja dann nicht zu mal sagen, ich mache es nur für mich. Genau, sagst du einfach, dass sie berühmt werden, du wirst dadurch nicht von uns weitergeleitet oder sonst. Ich möchte selber nur darin einfach mal wieder Feedback haben. Darauf sie aufnehmen. Und wenn du keine Ängste dafür hast, dann werden sie auch keine Ängste haben. Ja, was ich machen kann, ist, ich kann mal die WhatsApp-Nachrichten, die ich geschrieben habe, die sich darauf beziehen, die kann ich mal zusammenfassen. Danke. Das wird uns so viel weiterhelfen, wenn ihr solche Gespräche habt, Verkaufsgespräche habt oder Interessengespräche habt, dass sie uns das zuschickt. Und dann können wir das auch mal zusammen anhören. Aber nur damit wir alle lernen. Ja, denn im Nachhinein aufschreiben, das kriege ich gar nicht hin. Da bin ich viel zu spontan. Nein, weil du musst auch in dem Moment bei den anderen sein. Ganz genau. Es geht ja nicht um dich, sondern um den anderen. Ja, denn schon wenn ich schon aufschreibe, schaue ich ja schon nicht hin. Mitschreiben darfst du, das darfst du auch sagen. Da kannst du dann manchmal Pausen einlegen, wo du gerade nicht weißt, was soll ich als nächstes fragen. Und du kannst gar nicht sagen, ich schreibe einfach nur mit. Und dann sagst du, gib mir einfach neue Impulse, was soll ich jetzt fragen. Ja. Das ist professionell und gut. Weil wenn du merken, du schreibst mit, dann merken sie, oh, der hat Interesse auf dieses Gespräch. Und am ich. Ja. Okay, okay. Danke. Anna. Ja, also ich habe diese Woche ein ausführliches Verkaufsgespräch geführt tatsächlich. Ich weiß nicht, ob ich verkauft habe schlussendlich, weil der gute Mann sucht jetzt erstmal eine Betreuung ab Sommer. Ist sehr dankbar, dass er jemanden gefunden hat, nachdem er dieses Jahr klar gehört hat. Allerdings steht noch außer man kleines oder großes Paket nimmt. Und ich habe diese Woche mindestens noch vier Gespräche gehabt, mit potentiellen Interessenten, die kommen über diesen alten Therapiekanal. Und da brauche ich wirklich irgendwie ein gutes Werkzeug. Weil das ist ein Erstkontakt. Ich weiß noch nicht, also das kommt vielleicht in der Frage. Ich habe exemplarisch mal eine E-Mail geschickt. Und davon hatte ich diese Woche noch drei und direkt vor dem Zoom auch noch mal einen sehr verzweifelten Lehrer. Ja. Wo ich einfach nicht weiß, wie ich mit denen umgehen soll in diese Moment. Ja, durch Fragen beantworten wir danach, Anna. Ja, genau. Aber sagen mal noch, was war gut durch diese vielen wunderbaren Kontakte, die vier Menschen, die auch dich zugekommen sind und durch das Verkaufsgespräch? Also erst einmal, dass Menschen mich anscheinend immer noch suchen. Und das Verkaufsgespräch, das war sehr speziell, der hat mich angerufen, war ich draußen unterwegs. Ich habe gesagt, wir telefonieren abends über Zoom. Über Zoom wollte er leider nicht. Also habe ich nur Telefon und viel notiert. Ich habe dann gesagt, ich schreibe mit. Das wird ein bisschen langsamer gehen. Also gibt es immer wieder mal Pausen. Also Elizabeth Gakar, gar kein Problem. Kannst du dir so sagen. Genau. Und ich war total dankbar, dass ich gesagt habe, ich mache das abends, weil bis dahin habe ich mir noch mal den Verkaufsleitfaden angeguckt. Also nochmal wiederholt, nochmal 2, 3 Impulse angehört. Und ja, richtig gut. Sehr, sehr schön Anna. Danke. Dann würde ich sagen, dass du in die Fragen, die gestellt worden sind. Ich gehe in die Breakout-Session. Veronica, wegen deiner Frage, gehst du bitte zu rein hier? Wir. Da geht es auch darum, wie werden die Menschen angezogen? Was ist das, was die Menschen zu uns anzieht? Und auch wenn du Ängste irgendwo hast in deinen Gesprächen, dann bin ich für dich da. Und für die Umsetzung, Formulierungen usw. zu Sevilla. Und ihr könnt ja immer wieder hin und her gehen. Und wer hat Frage, wann sollte man kündigen und so? Und dann finde ich gut, wenn ihr miteinander redet. Ja, Veronica und Rene. Und keine Energie ein bisschen so. Also das wäre gut, wenn ihr miteinander redet. Ja? Okay, dann ich habe jetzt Anna zuerst. Ja? Und danach. Okay, das ist schon sehr gut, dann nicht. Also Anna, ich habe dir schon eine Antwort geschickt. Wie du per WhatsApp habe ich drauf gesprochen. Wie du diese beiden Möglichkeiten von den Menschen, die zu dir kommen und die dich noch von der Praxis erkennen, wie du ihnen zwei Optionen anbieten kannst. Die kennen mich ja gar nicht. Das ist völlig anbieten. Wie kommen durch deine Webseite, wo es darum geht, dass du eine Therapeuten bist? Ja. Ja? Was hast du davon für dich rausnehmen können? So habe ich mit dem einen auch argumentiert, also dass dieses Paket besteht. Also die können halt im Paket buchen. Dann ist das ja dieses kleine. Und ansonsten gäbe es ja dieses komplette 3-Monats-Programm, also 6-Monats-Programm, das große. Also das habe ich im Verkaufsgespräch auch so gebracht. Allerdings brauche ich dafür den zweiten Anruf. Meist du? Ich mache nichts. Ich mache nichts. Was kann ich im ersten machen? Also wenn sie dich anrufen, weil sie deine Nummer haben von der Webseite, ja? Ja. Dann, was machst du mit ihnen? Ich möchte wissen, was machst du dann mit ihnen in dem ersten Gespräch? Ich frage, wie sie über, wie sie auf mich kommen. Also jetzt einmal so. Dann, wie sie haben ge-googelt, dann frage ich, ob sie freiwillig kommen oder ob sie ein Arzt geschickt hat. Und dann gibt es 2 Varianten. Und dann ist bei denen vielleicht so die 1. Frage, haben sie eine Kassenzulassung? Nein, würde ich gleich sagen nein. Genau, und ich sage nein. Und viele wollen dann gar nicht erst sprechen. Dann frage ich aber, was ist denn ihre größte Herausforderung im Moment? Oder was ist ihr Problem im Moment? So, und dann fragen die ein bisschen an zu erzählen. Und dann frage ich, ob sie offen sind für Lösungen außerhalb des traxistechnischen Kontextes. Ja? Und dann? Und dann selektiert sich das immer mehr so. Und je nachdem, wie schnell, dann springen die schon ab. Ich spüre das an der Stimme. Dann sind die raus. Und dann spreche ich auch nicht weiter. Ein Vater hat heute angerufen. Es ging um seinen Sohn. Ich kann mal erzählen, wie das Gespräch war. Warte, warte, wie lange dauern diese 1. Gespräche? Zwischen 5 und 10 Minuten. Okay. Also erste Sache ist, ich würde nicht zulassen, dass Sie dich ausfragen. Nee, das machen die nicht. Allerdings diese Frage-Kassenzulassung, das kommt halt von denen. Dann würde ich gleich auf die Webseite schreiben. Ja? Steht auch so, dass es krank ist. Aber gut. Die Lesen hat manchmal nicht das normal. Nee. Okay, erzähl mal noch bitte dann dieses Gespräch. Also der Vater meldet sich und sagt, ich suche ganz dringend Hilfe. Meistens beginnt das so. Ich suche ganz dringend Hilfe für mein Sohn. Mein Sohn ist 9 Jahre und bis dahin. Also der redet erst einmal und ich hatte keine Chance, dazwischen zu gräbschen erstmal. Dann habe ich so erzählen lassen. Der Sohn fängt an, sich zu übergeben. Der ist 9 Jahre alt. Er ist ADS-ler. Was weiß ich, hatte viele Verluste. Eltern sind getrennt, Lehrerinnen ist gestorben. Jemand bekannt ist gestorben, Tante ist gestorben. Und alle immer an Krebs. Aktuell ist wieder jemand in der Familie an Krebs erkrankt. Und dieser Junge fängt jetzt an, Essen auszuwirken. So. Und im ersten Moment habe ich gedacht, ich will da kein Kind behandeln. So, ich habe ihn dann gut vermittelt an eine Freundin. Hab aber gesagt, wie ist es denn mit ihnen? Wie geht es ihnen denn? Ja, auch nicht so gut, aber mein Kind steht jetzt im Fokus. So, und dann hatte ich keinen Anpark mehr. Also ich habe jetzt nicht weiter gefragt. Ich denke dann immer, wie viel darfst du jetzt noch fragen? Also so, ne? Und dann, so heißt das er ja, also er wäre jetzt wieder in einer neuen Beziehung. Und die hätten so ein Wechselmodell und das gäbe noch ein Sohn. Dem ging es auch nicht so gut. Aber grundsätzlich ist der Fokus erstmal auf diesen Kleinen. Und der muss irgendwie geholfen werden. Okay, was ist deine Frage? Wie hätte ich diesen Vater als Kundin gewinnen können? Also du hast das schon 80% gut gemacht. Wo du gefragt hast, und was ist mit ihnen? Ich würde nicht fragen, wie geht es ihnen? Sondern was macht das mit ihnen? Oder was ist mit ihnen? Okay. Oder in welcher Situation sind Sie? Oder erzählen Sie mal, wie ist Ihre Situation durch diese Herausforderungen mit dem Sohn? Also wie ist Ihre Situation durch die Herausforderungen mit dem Sohn? Okay. Und ich würde diese Frage stellen. Es gibt zusammenhänge zwischen quasi Vater und Sohn. Ja. Und Vater, ob er das weiß, wo der Vater etwas bei sich selbst verändert und dann löst sich die Situation mit dem Sohn. Ja. Interessiert es Ihnen, auf diesem Wege dem Sohn helfen zu können? Okay. Das ist super. Das habe ich früher immer in der Therapie erst erzählt. Aber du hast jetzt noch, deshalb habe ich gefragt, wie lange Gespräche ist. Wenn Sie dich schon anrufen, dann entweder verzüssen Sie sich schnell oder du hast eine Chance, indem du diese Frage stellst. Ja, genau. Okay, super. Sehr, sehr gut. Ja? Und wenn es jetzt jemand ist, der selbst betroffen ist und jetzt nicht für einen Angehörigen fragt. Ja. Dann einfach überlegen, was könnten die, also erstmal fragen, wie ist Ihre Situation und dann, ob Sie dann weiter irgendwie die größte Herausforderung nennen können und so weiter. Warte, warte, warte, warte. Also, wenn mich jemand anruft, ich würde das schon als ein Kaufsignal nennen. Ja, super. Das heißt, du kannst dafür beten, Papa, lasst nur zu, dass die Menschen anrufen, für die ich berufen bin. Die anderen will ich gar nicht sprechen. Also, du kannst so ein Gebet Locker beten, ja? Ja. Damit du nicht irgendwie zehn solche Anrufe am Tag hast, die halt fünf Minuten mit dir reden und wenn Sie wissen, kein Kassenzulassung, dann sind Sie weg. Also, dazu brauchst du nicht eine Energie. Und jetzt sind wir in einer Übergangsphase. Bevor du weißt, welches Programm du rausbringst, ja, hast du lauchte solche Menschen. Und deshalb kannst du deinen Papa im Himmel darum bitten, dass er wirklich nur die Menschen zu dir durchkommen mit Telefon, ja, für die du die Lösung bist. Also, das schon mal geistlich abzubeben mit Papa, ja? Und dann, wenn jemand dich danach anruft, dann, ich würde diese Frage nicht stellen, ob Sie daran interessiert sind, außer hat der Praxis, ein Weg zu gehen, weil damit schießt du ein Eigentor. Ja. Also, ich würde davon ausgehen, dass Sie daran interessiert sind. Ah, ja, okay. Das ist ein großer Unterschied. Sie rufen an und dann sagen Sie, was ist Ihr Problem? Aber ich würde das auch kurz halten. Also, aus welchem Grund möchten Sie zu mir kommen, würde ich fragen, ja? Das ist meistens der Grund. Ich habe schon alle durchgeklingelt, keiner hat Zeit und keiner geht uns Telefon. Sie sind jetzt meine Erste, die sich überhaupt, also, wo ich mich melde, ne? Das ist ganz folgend. Aber das machst du mit Papa aus, ja, dass du jetzt nicht die letzte Wahl hast, oder so, wo sie nicht die Zeit hat, ja? Ja. Also, das ist schon wichtig, ja? Und dann fragst du, aus welchem Grund möchten Sie zu mir kommen? Und dann, zwei, drei Sachen sagen Sie? Und mit diesen, also in der Zwischenzeit bei dir, würde ich so machen, ja, dann gebe ich Ihnen einen Termin, mein Stundensatz ist 150 Euro, wann haben Sie denn Zeit? Dann verkaufst du ein Therapiestunde, und therapierst sie in dieser Stunde, ja? Und dann am Ende sagst du, es gibt drei Möglichkeiten, einst wieder, wir brauchen fünf bis zehn, und dann machst du dazu ein Paketpreis, oder drei Monate, sechs Monate. Also, du musst ihre Bereitschaft nicht abfragen, sondern indem du deine Spirregel kommunizierst, Anna, sortieren Sie sich aus, da sind angezogen, verstehst du? Okay. Ja, genau das will ich lernen. Das ist nämlich dieser Unterschied zwischen Therapie und Coaching, und bist du so der Fußabtreter der Nation, oder? Ja, also. Ja, aber weil Sie jetzt von dir eine Therapie erwarten, und fünf Minuten hast, ja, deshalb würde ich sagen, du verkaufst eine Therapiestunde, du hilfst da Ihnen wirklich, also das ist Coaching und Therapie, und dann am Ende der Stunde kann so sagen, okay, und lass uns jetzt darüber sprechen, wie das weitergehen soll, ich habe das und das beobachtet, du bräuchst das und das, und dann gibt es drei Möglichkeiten, welche nimmst du? Okay, super. Und sobald du dich spezialisiert hast auf einen Bereich, mit deinem Programm, mit einem Programm, was du dann nach außen bringst, dann wirst du diese Vielfalt nicht mehr haben, sondern all die Menschen, die auf dich zukommen, und du kannst diese Probleme eh nicht erwünschen, und du kannst sie dann auch in eine Gruppe reintun, das wird einfacher sein. Ja, jetzt am Anfang ist es so, dass wir uns auf jeden Menschen einlassen, der zu uns geführt wird, und für jeden Menschen ein Programm machen schnell in uns. Und das ist wichtig, dass wir das lernen, dass wir erkennen, welche Probleme sie haben, das musst du aushören, ja, und dann dein Programm ist die Lösung. Okay. Und in dieser Therapiestunde, wenn du mit ihnen redest, dann kommt raus, welches ist das größte Problem, was sie haben, und was ist der größte Wunsch? Also das muss rauskommen in dieser Therapiestunde. Ja. Und dann, wenn du das hast, danach am Ende sagst du, okay, ich sehe drei Wege, welchen möchten sie nehmen? Mhm. Dupi, danke. Als geholfen. Das hat geholfen, das ist ja jetzt aufgezeichnet, ich gucke mir das auf jeden Fall noch mal an. Ja, angezeichnet. Danke, danke dir. Bitte. Julia, Karin, habt ihr eine Frage? Ich hatte dir eine E-Mail geschickt. Wann? Dienstag, Nachmittag. Um... Ah, ich habe. Hast du? Okay. Ah ja, also das ist richtig gut, weiß ich. Ich mache frei, ja? Mhm. Freigeben. Also das ist quasi für eine eine Minute wieder, ja? Genau. Wie würde sich dein Leben verändern, wenn deine Sorgen und Ängste mal eine schwere Verletzung deines Kindes zu dem Problem gehören würden? Da musst du reinschreiben, wie würden sich dein... Also du musst die Zirkluppe aufrufen, das ist noch nicht aufgerufen. stimmt. Also, bist du Fußballeltern oder bist du Fußballeltern von Nachwuchs... Fußballer? Ich kriege das immerhin, ja? Mal Elternteile. Ach egal, ich weiß, was du meinst. Ja? Ja? Oder was ich noch besser finden würde, Julia, wenn du deine Geschichte... Ich saß im Stadium und schaute meinem Sohn zu auf dem Fußballfeld. Er lief nach dem Ball und ich habe gesehen, dass zwei Stürmen gegen ihn laufen. Mein Blutdruck ist hoch. Ich habe Sorgen gemacht, weil mir die letzte Verletzung einfiel. Also das wäre viel stärker. Okay. Und heute bin ich viel, viel ruhiger. Ja. Verstehst du? Also ich würde in diese Situation reingehen, so dass jedes Wort am Anfang Menschen anzieht. Also... Verstehst du? Also ich war im Stadium und sah meinem Profifußballsohn zu, wie er mit dem Ball Richtung Tor gelaufen ist. Und ich habe auch gesehen, dass zwei, drei gleich ihn attackieren. Und dann mein Blutdruck und... Und dann würde ich reingehen. Ich würde sich dein Leben verändern, wenn deine Sorgen und Ängste um dein Kind, das er bloß nicht wieder verletzt wird. Also verstehst du? Ein bisschen Umgangssprache. Ja. Kein Thema für dich mehr wäre. Ja. Und ich saß mit Herzklopfen zu. Also geh rein in die Geschichte am Anfang. In den ersten zwei besetzen, ja? Ja, habe ich. Dann würde ich sagen, ich habe alles Mögliche versucht, meine Ängste zu überwinden. Und mir hat nichts wirklich geholfen. Das würde ich so sagen. Und ich habe dann meine eigene Methode entwickelt. Das musst du jetzt nicht sagen, das ist mit Gott, ja? Das ist mit Gott. Oder ich habe meine eigene Methode, oder ich habe eine gigantische Methode entdeckt, oder sowas ähnliches, ja? Ja. Ja. Und was ich hier, du schreibst, als Coach habe ich bereits vielen Eltern dabei geholfen, ihre Kinder so zu unterstützen, dass sie ihr Potenzial voll ausschöpfen, ohne sich ständig Sorgen zu müssen. Da sprichst du jetzt ein anderes Thema an. Okay, okay. Damit hätte ich nicht gerechnet jetzt. Also wenn du jetzt ansprichst die Ängste und die Sorgen, dann bleibt bei diesem einen Thema. Also ich habe schon vielen Eltern dabei geholfen, diese Ängste hinter sich zu lassen und entspannt im Publikum das Spiel genießen zu können, ja? Ja. Und dann würde ich schreiben, weil das ein Video ist, möchtest du mehr dazu erfahren, wie meine Methode für dich funktionieren kann? Buche mit mir ein kostenfreies Kennenlerngespräch, oder so. Ja? Ja. Passt? Passt, sehr gut, danke schön. Oh, das wird richtig gut sein. Ich muss mich nur noch am Wochenende... Ach nee, ich bin erst in drei Wochen im Stadion, shit. Egal, ich such mir irgendeine schöne Legende. Oh, also das wäre das Beste, wenn du das im Stadium aufnimmst. Ja, da bin ich aber erst am 29. Also dann nimm das jetzt schon auf und beginne damit jetzt. Und wenn du dann am 19. oder war am 29. da bist, dann machst du das Gleiche und dann kann man ausdessen, welches besser ankommt. Ja, gut. Oder du kannst auch ein Fußball in deiner Hand halten. Ich hab keinen. Ruf dein Sohn an, du. Nur einen, den haben die Hunde zerbessen, den kann ich nicht nehmen, da steht Bundesliga drauf, das geht auch nicht. Ich werde mal gucken, wo ich ein Ball herkrieg. Ja, okay. Bis zum zweiten Tag, ich bring dir den Ball mit. Bis zum zweiten, bis vierten April dabei. Hat Workshop selbst? Ja, da bin ich ja nicht da. Leider. Ball kriegst du, ja. Ist alles dann beantwortet, Julian? Ja, sehr gut, danke dir. Okay, Karin. Ja, immer wieder die gleiche Frage bei meinem Gespräch. Also die letzten Gespräche auch mit der Freunde, also mit der Bekannten. Mit der habe ich mich zum Kaffee getroffen. Und ja, ich glaube, ich krieg sie irgendwie noch. Aber so diesen Dreh, wo ich dann über meinen Schatten springe und sage, ich habe da jetzt wirklich ein Angebot für dich. Und ich weiß, dass du gerade finanziell knapp bist, aber ... ... ja, trotzdem noch zu sagen, wie lange wir es noch noch weitermachen. Ich meine, wenn du jetzt immer so weitermachst, wie bisher, kommst du aus dieser finanziellen Knappheit und sie ist auch noch schwer krank, ja auch nicht raus. Und da habe ich noch ... Ich weiß nicht, ist es es Wording? Wahrscheinlich ist es auch wieder mal meine Einstellung noch, mein Mindset. Aber vielleicht würde es auch noch einfach so ein Dreh-Ausage geben, die mir selber hilft, mein Mindset in dem Moment zu umzuschalten. Okay, also, Karin, dieses Ergebnis, das Sie Geld haben auf einmal, obwohl Sie sagen, Sie sind knapp, oder das Ergebnis, das Sie etwas verändern wollen, kommt am Ende eines Verkaufsgesprächs raus. Das heißt, du erwartest jetzt von Ihnen etwas, was Sie dir noch nicht geben können. Ah, ja. Also, das heißt, Vertreu darauf, das ist der Sinn vom Prozess im Verkaufsgespräch, ja, dass Sie beginnen zu erzählen, dann gibst du Ihnen zum Beispiel Echo, ja. Also, zum Beispiel, der Mann oder die Freundin erzählt und ich möchte ein anderes Leben haben, aber ich bin so krank oder so was Ähnliches, super, da kommt jemand auch. Und dann sagst du quasi, das Echo, du bist so krank, dass du jetzt, also, du meinst, du kannst das jetzt nicht verändern, ja. Also, du echoest immer wieder Ihre Schmerzpunkte, weil wenn jemand viel redet im Verkaufsgespräch, heißt es, dass Sie nicht in Ihrem Schmerz drinnen sind, Sie labern nur. Und du kannst Ihnen helfen zu erkennen, wo Sie stehen, indem du die Schmerzpunkte, die Sie haben, zum Beispiel die Mamas, dass Sie immer wie in einer zwischen zwei Stühlen sind oder wie in einer Warteposition bis dem Sohn oder dem Kind besser geht, ja. Und dann, wenn Sie das dir erzählen, diese Anspannung, dann musst du das zurück echoen, also ein Echo geben und sagen, das heißt, du lebst ständig in einer Weite Warteschleife. Und dadurch, dass du diese Schmerzpunkte quasi ausarbeitest, weil du zuhörst, du hörst, welche Probleme sie sagen, wird für sie klar, wie schwierig eigentlich ihre Situation ist. Da redest du mit Ihnen über die Träume, da gibst du Ihnen auch Echo. Und dann wird es für sie klar, dass Sie ein ganz anderes Leben leben, was Sie eigentlich leben möchten. Und wenn du das gut machst, diese Spannung, dann ergibt sich automatisch, dass Sie Geld haben und dass Sie etwas verändern wollen. Aber wenn du jetzt von Ihnen als Kriterium abverlangst vor so einem Gespräch, das können Sie dir gar nicht geben. Ja, ja. Und dann denkst du, du formulierst das schlecht, aber es geht nicht um deine Formulierung, sondern es geht nur darum, dass du auf den Prozess im Verkaufsgespräch vertraust. Das Verkaufsgespräch ist nicht dafür da, damit ich verkaufe, sondern damit ich Ihnen helfen zu erkennen, wo Sie stehen und wohin Sie möchten. Ja. Und dann ist die automatische Folge, dass Sie kaufen wollen. Das ist, ja, okay. Ja, das ist ... Danke. Also, sehr freundlich, ich weiß, du hast kein Geld. Ich weiß, du hast mir gesagt, du hast kein Geld. Ja? Ich habe das Gefühl, ich kann dir helfen. Lass uns einfach darüber reden, wo du stehst, wohin du möchtest und wie ich dir helfen kann. Du brauchst nur diese zwei, drei Sätze aussprechen jetzt. Als nächsten Schritt, Karin. Mhm. Du sprichst, du vertraust darauf, dass diese Fragen die Menschen, also wenn du nicht nur abfragst, mechanisch, sondern wenn du wirklich auf ihre Schmerzpunkte eingehst, auf ihre Wünsche eingehst. Mhm. Ja, ergibt dich automatisch, dass Sie erkennen, also ich muss jetzt echt etwas verändern. Ja? Mhm. Okay, ja. Sehr gut, Diana, du kannst schon deine Geschichte. Diana, ich freue mich, dich zu sehen, aber ich gehe jetzt trotzdem rüber. Tschau. Tschüss. Ja, ich muss das erlauben, sorry. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Was nicht? Was fällt dir auf? Ich bin nicht gefunden. Aha, okay. Also in der Heldengeschichte, beginnst du da, ich erinnere mich an einen Tag, als mein kleines, gerade 4 Jahre alt war. Es waren gerade schwierige Umstände, was heißt es konkret? Naja, letzten Endes war das so die Zeit nach der Trennung, also wo mein Ex-Mann dann irgendwie ausgezogen war und das erste Jahr, wo ich dann alleine war, praktisch. Magst du das so sagen, das war im ersten Jahr, wo ich alleine war mit ihm? Ja, kann ich auch freuen, ja. Also es ist viel besser, wenn du konkret bist, weil schwierige Umstände, das kann alles sein, ja? Ja. Also quasi, es war in dem ersten Jahr, wo ich allein erzielt bin, erziehend geworden bin und ich war total gestresst. Ich bin mit meinem Sohn in unser Dorf gegangen. Er war mit dem Kettkar unterwegs. Er hat sich in den letzten Tagen angewöhnt, das Gegenteil von dem zu machen, was ich von ihm wollte. Und es hat mich jedes Mal wütend gemacht. War das davor nicht der Fall? Nee, das war irgendwie so eine Phase. Dann würde ich sagen, er war gerade in einer Phase, wo er immer wieder das Gegenteil gemacht hat, was ich von ihm wollte. Und ich wurde jedes Mal wütend. Also die Geschichte ist richtig, richtig gut. Aber dein Stil, wie du das erzählst, ist so sachlich. Ja. Und das würde ich verändern. Mehr Gefühle rein. Also die Geschichte ist sehr, sehr gut. Ja. Und auch, also das ist vorherzt sehr reißend, ja? Als er auf der Treppe saß, dann, wie, dass er dich angstvoll angeschaut hat und ganz leise sagte, dass er keine Luft bekommen hat. Also das ist total herztereißend. Geh mal noch ein bisschen nach unten. Diana? Ja, siehst du das? Okay. Warum nicht? Diesen Blick von ihm werde ich und dann sehe ich nichts mehr. Okay, weil ich bewege es gerade. Ich weiß nicht, warum ihr das nicht sehen könnt. Jetzt, ja. Also es würde helfen, wenn du das so erzählst, wie du mir das erzählen würdest in einem Kaffee. Ja, weil zum Beispiel, der sagt, das war der Wendepunkt auf einer Talfalt voller Schuldgefühlen. Bestimmt? Da muss man konzentrieren, was du sagst. Ja, okay. Warum das hier so? Komisch angezeigt. Und das Abschalten des Reflexes. Ich würde sagen eines bestimmten Reflexes. Also ich würde nicht sagen Frühstlehmungsreflex, weil dann beginnen Sie zu googeln. Ja. Ja, weiter. Kann ich ja gerade überhaupt nicht steuern, was ihr seht. Ich weiß auch nicht, irgendwas. Ich bin jetzt, jetzt fragst du dich bestimmt, bin ich gerade da? Keine Ahnung. Ich bewege es, aber... Okay, ihr dann in meinen, du kannst dann die quasi... Wegmachen die Freischaltung, dann gehe ich rein. Ja? Also jetzt fragst du dich bestimmt, also in der Heldengeschichte, also deine Geschichte ist extrem stark, nur mit vielen Gefühlen, Emotionen noch verbinden, nicht sachlich, ja? Mhm. Dann der Teil, der Wendepunkt ist sehr gut, was du angefangen hast zu machen, ist sehr, sehr gut, ja? Beim Abschalten des Reflexes, da darfst du den Namen nicht sagen. Mhm. Und das ist, am Ende hast du eigentlich die Produkteinstellungsgeschichte gemacht, ja? Mhm. Also ich würde da reinschreiben, dass ich so eine so einfache Lösung gefunden habe, was bei mir extrem gut geholfen hat und mittlerweile bei sehr, sehr vielen Frauen. Und das ist heute meine Mission, dass ich christlichen Mamas den Wutstopper weitergebe. Mhm. Also lieber so, ja? Ja, richtig, richtig gut. Also du erzählst deine Geschichte, dann weißt du alles, was du alles versucht hast und was noch gut wäre, wenn du auch sagen würdest, warum das nicht geklappt hat. Also das fehlt bei mir noch, also es ist nicht ein Fehler, aber ich würde da unbedingt reintun, warum diese Sachen nicht funktioniert haben mit ein, zwei Sätzen, weil davon ergibt sich quasi, dass du etwas gefunden hast, was extrem schnell hilft und deine Mission ist es heute christlichen Mamas zu helfen und weil du erzählst, warum das bis jetzt nicht funktioniert hat, das hat es schon verkauft. Mhm. Ja. Mhm. Ja? Gut. Und ich würde da zwei, drei Gründer nennen, einen aus geistlicher Sicht, ja? Mhm. Es ist nicht genug, ist nur zu beten, weil wir Mitarbeiter sind, also unser Part, der Part von Gott, bei, das ist wichtig. Mhm. Mhm. Ja? Ja, genau, passt. Mhm. Okay, sehr gut. Dann gehe ich jetzt zu Alissa Bettierner, ja? Eine kurze Frage noch wegen der Werbung, die ihr gerade irgendwie nicht, nicht wirklich läuft, soll ich dir einfach ausstellen, erst mal, bis es da Jonathan drauf guckt, oder macht das Können Sinn? Ich mag nicht solche Sachen beantworten ohne Zahlen, weil manchmal denke ich, meine Werbung läuft nicht gut, dann schaue ich die Zahlen an und dann läuft es doch. Mhm, aber es kommen ja keine Frauen an die Gruppe. Okay, aber bekommst du Lieds, bekommst du E-Mail-Andressen? Ach so, nie, bei mir läuft es ja sowieso anders, ich habe ja jetzt meine Aus- und Dack. Ja, okay, dann abschalten, weil kein Mensch reinkommt, dann abschalten. Seit wann? Seit wann? Ja, mit schon über eine Woche. Ja, gut. Dann Alissa Bett, wohin soll dieser Text kommen über dich? Auf die Website. Okay, also in dieser Station, wo wir sind, ja? Ja. Ich gehe da rein. Ja, gerne. Find ich das jetzt gut? Wo ist er? Ich habe es noch nachgeschickt, ja, da ist es. Find ich das jetzt noch gut? Weil du deine Praxis mit Coaching verbinden möchtest, ja? Ja, das ist entschieden. Das ist entschieden. Ja, und also in der jetzigen Phase finde ich das gut. In der Zukunft würde ich das anders machen, aber jetzt ist es gut. Okay, ich fand diesen Ausdruckwohnzimmer der Heilung 99%ig gut, 100%ig noch nicht, denn der Praxis soll kein Wohnzimmer sein. Aber wenn du in meine Praxis reinguckst, ist alles ein bisschen in braunen Wech gehalten. Und es ist wirklich schön und gemütlich darin und nicht steril. Darum habe ich den Ausdruck jetzt einmal so stehen lassen, ob man das überhaupt machen kann, Wohnzimmer der Heilung, ob man das überhaupt ... Also, was du gut gemacht hast in diesem Text, dass du beschrieben hast, dass sie sich zu Hause fühlen können. Ja. Ja, also das finde ich gut. Aber du könntest das kürzer machen zum Beispiel. Also das habe ich richtig ein zweites Zuhause für meine Patientinnen. Das habe ich viel besser gefunden als Wohnzimmerheilung. Ein zweites Zuhause? Ein zweites Zuhause, ja. Ja, das gefällt mir besser. Das gefällt mir gut. Denn der Wohnzimmer ist ein bisschen unprofessionell einmal. Und zweites Zuhause ist sehr gut. Und so fühlen sich die auch, ja. Okay, also das ist ein zweites Zuhause, dann arbeite damit. Ja, mache ich. Und dass du Zeit nimmst und ohne Hektik und Wartezeit, also dass es da individuell ist, finde ich auch richtig gut. Du hast auch geschrieben, was du alles therapierst, ja? Ja. Also jetzt im klassischen Sinne auf der Webseite finde ich das gut. Aber wenn wir weitergehen, dann würde ich hier genauso wie immer wieder, ich sage ein einziges Problem aussuchen und ein einziges Lösung und dazu die Geschichte erzählen. Gut. Ja? Ja. Aber ich sage, dass das einfach jetzt auf diesem Stand, wo wir jetzt sind, ist gut. Ja, ist gut. Die einzelnen Therapien, die kriegen noch Säulen, die kriegen noch eine nähere Erklärung, die Frequenz und... Die Bischofen, bitte bitte nicht. Aha, weil es dann zu viel wird, ne? Also es ist das Schlimmste, was du machen kannst, dass deine Methoden beginnst zu erklären, nicht. Sondern was mir fehlt, ja? Ja. Das sagen durch meine Therapie und Coachings. Ja. Und dann würde ich konkrete Ergebnisse sagen. Zum Beispiel haben Frauen in einer dominanten Beziehung wieder glückliche Ehe. Ja. Und weißt du schon, was du schon alles an Ergebnissen zusammengesammelt hast, würde ich diese Ergebnisse aufschreiben. Ja. Ja? Ja, wie in diesem Flyer endlich feiner, denn da habe ich ja die Ergebnisse stehen. Ja, und solche Flusskönn sage ich, also das ist jetzt nicht gegen dich, aber solche Flusskönn, wie ich glaube, fährst daran, dass wahre Gesundheit dann entsteht, wenn Körpergeist und Seele im Einklang sind. Ja? Ja. solche Sachen solltest du nicht schreiben. Ja. Weil das jeder schreibt nach, also jeder schreibt quasi solche Sachen, ganzheitliche Gesundheit und so und das zieht nicht. Ja. Das wird die Menschen nicht mehr hören. Ja, ich bin darüber genauso gestolpert, was konnte es aber nicht verändern. Genau. Danke. Bitte. Ja, noch eine Frage darf ich nochmal eben fragen. Wenn die Menschen schon viele, viele verschiedene Coachings gemacht haben und erzählen dann, dann bin ich manchmal geneigt zu sagen, dass meine Methode völlig anders ist, dass sie viel, viel tiefer geht. Mehr sage ich dann nicht und dass sie konkurrenzlos ist. Ist das eine gute Ausdrucksweise? Also mein Ansatz, das kannst du sagen, mein Ansatz ist ganz anders, das ist gut. Okay, mein Ansatz ist ganz anders. Und damit reicht es, ne? Mehr erzähle ich ja nicht, ne? Ein Moment, ich muss jemandem einen Zoom-Call, zum Link zu schicken. Aber das reicht eigentlich, Elizabeth, ja. Ja, ist gut. Die wollen natürlich dann mehr sagen, dann wiederhole ich eben dasselbe. Und wenn du auch weißt, dass das, was sie vorher gemacht haben, anders ist, dann kann man sagen, ja, weil bei mir gibt es ein paar Sachen, die dich wirklich in diese Freiheit einführen. Ja, das ist auch schon, das ist gut. Und ich kenne die ja alle, die Sachen. Ich kenne ja die Methode, ich kenne sie ja alle, ich habe sie ja alle durch. Ja, und du kannst auch ganz wieder über dich reden. Du kannst sagen, weißt du, ich habe sie durchgeführt und so weiter. Und ja, ich musste wieder was machen, ich musste wieder was tun. Sehr gut. Da wieder auch mich zurück. Ja. Bei den meisten Methoden sind ja, also bei göttlichen Methoden ist ja er macht, er tut, er bewirkt. Ja. Und da helfen wir den Menschen. Und bei anderen Methoden ist sehr oft, du musst, du musst, du musst, du sollst. Ja. Und diese Sachen, die funktionieren jetzt nicht mehr. Ja. In den Jahren haben sie noch teilweise funktioniert für eine Weile. Aber wir leben jetzt wirklich in dieser Gnadenzeit, in der letzten Gnadenzeit, wo es wirklich nur noch pur um dieses Thema Gnade und und Kunst geht. Ja, sehr gut, sehr gut, sehr gut. Okay, liebe, dann einen Knopfpensatz bitte. Was nehmen Sie? Ein, sagt, zarte Heiler machen stinkende Wunden. Ja, und von Ihnen? Eine Dat ist reicht. Ja, weil ich habe jetzt um Acht ein Termin, deshalb bin ich so traby. Im Garn? Lass Kunst und Gnade fließen. Sehr gut. Julia? Ich bin sehr dankbar für das, was wir gemacht haben und die Ansatz, nämlich wenn jemand im Verkaufsgespräch viel redet, labert, ist da noch nicht im Schmerz. Haben wir heute gelernt. Sehr gut. Danke. Diana? Noch mal Gefühle in der Geschichte. So. Ach so, hast du Diana oder Anna gesagt? Diana. Sorry, ich darf noch mal Gefühle in der Heldengeschichte packen und noch mehr wie im Kaffee erzählen. Ja. Karin? Ja, wer labert, ist nicht im Gefühl. Und ja, Gnade, ich finde so schön, mit der, also die ganze Gnade auf sich nehmen. Ich bin schon süchtig auf Joseph Prinz. Es ist wirklich genial. Und alles andere, ich weiß auch nicht, ich fühle mich in letzter Zeit sehr im Vertrauen, obwohl ich im Außen nicht so wirklich weiterkomme, aber es ist schön. Also. Danke. Karin? Ich hab schon. Du hast, genau, Anna, Entschuldigung. Dass ich bitten darf, dass mich nur die Menschen erreichen, denen ich auch wirklich helfen kann und will. Ja. Sehr gut. Danke. Martina? Ja. Ich muss noch mal sagen, dass ich den Nutzen mehr bringen möchte. Da muss ich daran arbeiten, wie man das erkennen kann. Sehr gut. Veronica? Dass ich mit Jesus gefühlt bin und das fließen Ströme des lebendigen Wassers von mir. Und dass, wenn ich ausgelaut bin, dann ist das nicht von Gott. Wir lieben. Vielen, vielen Dank. Wir freuen uns. Hoffentlich auch alle am 2. bis 4. April. In Ottobäuren. Da freuen wir uns schon auch sehr auf euch, live zu sehen. Und ja, habt jetzt noch einen wundervollen Abend. Genießt euch. Und bis bald. Bis bald. Danke.