Zeichno. Und ihr Lieben! Erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Schön, euch zu sehen alle. Noch neuer in der Gruppe. Die Jüngsten in der Gruppe. Man kann sich früh genug bei der Berufung anfangen. Also wer mag? Ich kann anfangen. Ja, richtig. Ich habe euren Rat angenommen. Von Reignir zu sagen, auch einfach mal Leute, die mir auf dem Herzen liegen, mal anzuschreiben. Und mal zu gucken, wie geht es euch. Genau, das habe ich gemacht. Ich habe auch coole Rückmeldungen bekommen. Auch von Leuten, wo ich erzählt habe, was ich jetzt gerade so vorhabt. Die gesagt haben, wir teilen es total gerne. Hast du einen Flyer oder eine Website oder irgendwas? Das ist richtig cool. Das Leute sagen, ich bringe es gerne so in Umlauf. Und dann hatte ich eine Rückmeldung. Da hatte ich der sehr, sehr kurz geschrieben. Von einer Frau aus den USA. Die wohnt jetzt wieder in den USA. Die war bei uns in der Gemeinde. Und sie hatte mir erzählt, dass sie jetzt gerade frisch verschieden ist. Und seit 25 Jahren ist das erste Mal für sich alleine sorgen muss. Und mega, auch Identitätssuche ist so. Und dann habe ich einfach die Möglichkeit ergriffen. Und ihr geschrieben, ob sie damit gerne Unterstützung hätte. Dass ich glaube, ich kann dir da gut helfen. Und wahrscheinlich telefonieren wir jetzt am Wochenende mal. Dann sehen wir noch eine Zeit dazu sagen. Sehr gut. Sehr, sehr gut. Danke. Danke. Danke schön. Anne. So, ihr hört mich, weil irgendwie sehe ich bei mir gut. Ja, mir geht es richtig gut. Diese Woche ist wieder viel passiert hier. Und ich habe jetzt ja noch eine Woche. Daher hat jetzt auch wieder ganz wunderbar schon meine Rückreise organisiert. Ich werde jetzt, wenn ich nächsten Donnerstag lande, meine Tochter. Zeitlang immer wieder sehen und wir haben noch einen ganzen Tag Zeit. Und ja, dann habe ich ja mein neues Zuhause. Also es ist alles wieder wunderbar vorbereitet. Und auch, ich habe jetzt diese Woche wirklich an diesen fünf Themen weitergearbeitet. Und gemerkt, wie es wirklich möglich ist, trotz vieler offener Themen noch. Also bei mir ist ja lange noch nicht alles so, wie es die Ordnung sein soll und sein darf. Wie du aber trotzdem deine Freude und ein Frieden immer mehr einfach hast. Also ich bin so tiefenentspannt, aber bei dem, was jetzt noch kommt und so, das ist wirklich, erlebe ich gerade diese Woche ganz bewusst, weil indem ich mich mit diesen fünf Tagen beschäftigt habe, wie wird das dann mein Programm eben promoten, habe ich gemerkt, ich habe mich diese Woche selbst gecoacht. Einfach erkannt, was ich wirklich in dem ganzen letzten Jahr, ich weiß jetzt, warum gewisse Dinge einfach wichtig waren, auch in dem letzten Jahr, was also und das ist schon, ja, ja, dass es sehr, sehr viel gibt, was ich da weitergeben kann und dass ich da jetzt wirklich bereit bin und jetzt auch Zeit wird. Also genau, richtig. Und deshalb war es mir auch wichtig, ich habe euch das noch schick mit diese fünf Tage, bei der nächste Woche melde ich mich schon mal für die Calls ab, weil wir haben ja dann die Konferenz bis Mittwoch und am Donnerstag fliege ich ja dann. Richtig gut Annes, das ist schon gut. Und mit den Videos, die zwei, die schick ich dir dann noch diese Woche, da habe ich auch neue Gedanken, die mache ich noch. Also das kommt dann auch noch. Also es ist, ja, sehr, sehr gut. Ich kann es wirklich gut entwickeln und ich erkenne auch, ja, dass ich auch mehr selber mich nicht mehr so, ich bin zwar immer noch in diesem gezogen sein, nicht in diesem getrieben sein, also da bin ich schon längst raus, das ist sehr gut. Dieses gezogene fühle ich noch und das ist ja auch gut. Aber ich spüre auch, dass es wirklich Phasen gibt, wo ich sage, ich muss nichts überstürzen, ich darf dieses Tempo gehen und da hat mir das Bild von euch sehr gut gefallen mit diesem, eure Reise, dieses Bild, was so. Mal geht es kofig, wo es langsamer geht und manchmal bist du halt auf der Autobahn, wo es schneller geht. Und das ist was, was mir gerade bewusst wird und das tut gut. Weil es nimmt mir einen gewissen Druck, den ich schon noch hatte, selber. Was ich mir selber. Genau, na, danke, alles am Laufen. Voll schön. Und ich freue mich auch, wenn es jetzt wieder zurückgeht, nächste Woche. Das ist auch wichtig. Das ist wie spürst eine Aufbruchsstimmung, aber das liegt auch daran, dass ich hier, dass wirklich hier auch diese Aufbruchsstimmung ist. Also es ist schon, ja, richtig gut. Und das Wichtigste aus diesem Bild, was ich da gemalt habe, wegen die Serpentinien beim St. Gott hat, wo man das Gefühl hat, man dreht sich nur um die eigene Achse, wenn man nachher nach oben schaut, man ist weitergekommen. Also auch, es ist nicht so, dass man still steht, auch wenn es Gefühl da ist, dass es langsamer geht. Man kommt immer vorwärts. Man verstaunt man sich darüber, wie schnell man in diese Ruhezeiten fahren kommt. Also jeder, der das Gefühl hat, ich bin im Schneckentempo, oder ich bin zu langsam, das ist ein Lüge vom Teufel. Also bitte, das weg, nicht mehr aussprechen, nur uns gegenüber, aber nicht über dich aussprechen, denn da müssen wir helfen. Das nicht, dass du in Schneckentempo unterwegs bist, ja, ganz wichtig. Weil in Gott hat Serpentine, da kannst du nicht mehr 21 oder so voran fahren, weil sonst bist du tot. Da kannst du also Vollgasgipst drehen. Auf der Autobahn ist nicht gut. Aber auch zu erkennen, wie wichtig, Gott sagt auch das Wichtigste ist, was ich in euch tu. Und das ist gerade auf diesem Serpentinenweg. Da tut so viel in uns, was uns anschließend wieder so viel hilft in der Umsetzung. Genieße diese Schneckentempozeiten, ja, wirklich versuch das zu genießen. Ich habe gesagt, stell dir vor, in dieser Zeit sitzt du über dem schönsten Wetter in ein schönes Kabrio und genießt die Landschaft und... Okay, danke. Sehr schön, danke nochmal für dieses Bild. Ja, um Gott. Bei mir gibt es auch News. Ich habe den Anfang mit dem Workshop auseinanderzusetzen, also mit dem Titel und mit den Benefits. Und dann habe ich gar nicht aufhören können. Gestern am Abend, das ist schon so spät gewesen, dann habe ich mich aufgenommen. Und da habe ich mir gedacht, oh mein Gott, das hat sofort geklungen. Ich habe keine Begeisterung spüren können und habe mir gedacht, puh. Und es war mir egal, ich habe das durchgezogen und habe mir gedacht, das ist jetzt mein erstes Video. Es ist gerade mein erster Versuch. Heute in der Früh bin ich munter geworden und ich bin beim Frühstück gesessen und auf ein paar Mal hat das angefangen, ganz von der La. Ich habe auf einmal Workshop gemacht. Ich bin ja ganz ein La beim Publikum, beim Frühstück gesessen, ohne Publikum. Und auf einmal hat das angefangen, durch mich. Und ich glaube, ich blocke 10 Minuten Viertelstunden Vortragskalten. Und dann habe ich das Handy geholfen und dann habe ich mich mit dem Handy aufgenommen. Das war noch mal 15 Minuten. Wow. Ja, und dann habe ich mich schon gesehen, wie auf Bühnen. Da war dann keine Angst mehr. Richtig gut. Ja, ja. Cool. Extrem, extrem. Das ist eine Rampensauffon der Geburt. Du bist dazu gemacht. Guten, guten. Was ist das? Ich merke eh so ein Anteil, dass ich da aufblöre. Und dann ist halt noch so ein Anteil, der da immer mehr Lügen flüstert. Und ich habe den Unterschied erkannt, warum ich mich gestern sofort gefühlt habe. Und was mich heute so aufblören hat lassen. Das war gestern, habe ich so das Gefühl gehabt, ich war voll im Vergleich drin. Ich muss da jetzt eine Rolle einnehmen von jemandem, der da an Workshop hat. Und habe mich verglichen und habe later verschiedene, verschiedensten Stimmen gehabt. Es war alles nur nicht eh. Und heute, wie ich da so richtig eh gewesen bin, da habe ich mir auch extrem sicher gefühlt. Das ist einfach, da bin ich sattelfest. Yes. Aber wie ich. Richtig, richtig gut. Danke dir, ihr Mgaard. Danke. Die anderen gehören sobald, die E-Mails, die Texte beginnt zu schreiben wie Annette, die fünf Tage für das Workshop vorzubereiten. Und jetzt, dass ihr Mgaard das, also das Workshop einfach mal zu Hause vor dem Spiegel gemacht hat. Dann beginnt etwas, du beginnst deine Themen wach zu küssen. Und dann beginnt es, in dir zu brodeln. Ich muss in der Nacht sagen, jetzt reicht sich viel nichts mehr denken. Weil ich bin so voll, dass ich ständig Seminare halte oder Workshop. Und das ist der letzte, nein, also. Okay, danke. Danke schön. Karin. Also ich möchte nur ganz kurz dabei sein, aber ich möchte euch das heute sagen. Also nicht zum Thema Workshop und alles, aber ich krieg langsam eine Klarheit und Bestimmtheit. Ich war halt so überrascht über mich selber und hab dann nur gedacht, danke lieber Gott. Also in der Arbeit bin ich unter anderem dafür zuständig, dass die Leute einen Kaffee kriegen und die Küche hat uns zu wenig Kaffee geextendet. Und der Küchenchef ist dafür bekannt, dass er jeden Schwach anredet, nur nicht das macht, was er eigentlich soll. Ich bin dann in die Küche und hab dann gesagt, ich brauche Kaffee. Ja und nicht jetzt und es ist die falsche Zeit und dann hab ich tatsächlich in Angst geholfen und hab gesagt, hör mir zu. Ich brauche zwei Kannen Kaffee für die Patienten. Danach haben wir gedacht, okay, das war jetzt ich. Ne, das war jetzt jemand anders. Ich war das jetzt nicht, aber das hat sich so gut angefühlt und das wollte ich euch jetzt einfach sagen. Wichtig für mich. Ja, ja, es ist vielleicht auch ein Schritt in dem ganzen Prozess zu sagen, ich hab hier was zu sagen und ich brauche, ja. Und ich war überrascht über diese Dinge, weil ich kenne diesen Mann sonst nur anders. Ja, sehr gut, Kari. Ja und ich hab heute vier neue Leute für meine Gruppe gewonnen und jetzt hab ich aber entschlossen, nachdem ich euch das gesagt hab, das war mir einfach wichtig, weil ich so stolz war heute, gehe ich wieder raus, weil heute ist Feierabend. Richtig gut, danke Kari. Sehr gut. Tschüss, schönen Abend. Schönen Abend, genießt mich. Tschüss, Julia. Ja, ich hab heute den ganzen Tag an meinem Workshop gesessen, den ich schon vor drei Jahren gemacht habe. Und habe festgestellt, dass das jetzt plötzlich meiner ist. Und damals war es nicht meine. Und wie wichtig es ist, dass diese ganzen Themen auch wirklich so sacken, dass sie zu unseren Themen werden und dann ist es ganz leicht. Genau, das hat mich heute sehr beschäftigt. Ich hab es noch ein bisschen umgeschrieben, so auf meine Zeit jetzt angepasst. Und das ist echt erstaunlich, wie selbstverständlich die Dinge sein können, die vorher nur im Kopf waren. Ja, richtig gut, richtig gut. Ich freue mich sehr darüber. Und zum anderen habe ich noch ein Erstgespräch morgen mit einer Kundin. Also, ich freue mich, es geht voran. Voll cool. Danke, Julia. Johannes. Ja, ich habe schon einen Testkunden. Aber das wisst ihr ja schon. Ich will mal was anderes sagen. Ich habe hier ein paar Stichworte. Langsam, Eile, Serpentinen, Sattelfest, meine Themen, Wachküssen, Kriegeklarheit und Bestimmtheit. Der meiner ist nicht oder war vorher nicht meiner. Eigentlich brauche ich von mir fast gar nichts mehr erzählen, weil das betrifft nicht alles. Soweit mal zu Gruppencoaching, was da so rüber wächst. Von den anderen, von den Sorgen und von den Zusammenhängen der anderen. Jetzt erzähle ich auch was von mir. Mein einer Testkunde ist ein guter Freund von mir. Die Gespräche entwickeln sich grandios. Das ist ein sehr kluger Kopf von, was ich dabei feststelle ist. Je mehr ich wirklich bei mir selbst bleibe, bei meiner Art zu fühlen, zu denken, zu beobachten, zu Schlussfragern. Also wirklich exakt bei mir selbst. Desto besser laufen diese Gespräche. Das ist ein Beweis dafür, dass wir mit unserer eigenen Berufung punkten. Oder eigentlich nur was bewirken können. Und nicht irgendwelche Themen woanders suchen müssen. Die dann nach, zitiert nach Julia, nicht meine sind oder so. Ob das jetzt passt mit Thema oder was, aber nur dieser Begriff nicht meins. Dass das nicht integriert ist. Ich mache da gerade grandiose Erfahrungen. Und habe auch das Gefühl, und das ist auch nochmal Thema Zeit, dass sich da wirklich bei mir eine Klarheit für ein Thema, für eine Leidenschaft herauskristallisiert. Und mit dem Thema auch wieder näher war mir dran. Aber ich konnte es in den letzten Wochen und Monaten nicht schneller herzaubern. So war das eben. Das ist richtig. Sehr gut. Das haben wir so sehr geniesslich, wie wir arbeiten, dass wir euch nicht buschen und in den A treten. Sehr schön. Danke Johannes. Heute waren wir auf Besuch im Besuch. Wir haben die Katharina besucht im Besuch. Ja hallo. War sehr schön mit euch. Ja, genau. Das erste Mal, als sie live gesehen haben. Ja, genau. Schönen Nachmittag. Genau. Wir haben erlebt, dass die Katharina ihre Berufe wirklich kann. Wie sie da mit den 4 Kindern jongliert. Das haben sich eh nicht alle von der besten Seite gezeigt. Gerade dann sehen wir deine Berufe. Wir haben schon ganz anderes erlebt. Das war für uns, die waren richtig brav. Man hat gestört, dass sie normalerweise immer hören. Dass sie immer brav sind und immer hören. Nein, nicht immer, aber zumindest... Fehler frei sind und perfekt sind. Wenn es so ist, dann wissen sie es auch auszumützen. Genau. So ist das. Ich komme nicht zu sehr dazu, in dem Ausmaß zu arbeiten, wie ich gerne möchte. Aber es hat sie jetzt auf Instagram jemand gemeldet, ein Alleinerziehender Vater, der mir geschrieben hat. Er hat Stress und schüftene Kinder. Die 3 Kinder, die bereits in der Schule sind, sind sehr schüchtern. Das 4. Kind ist noch zu Hause und auch schüchtern. Er öffnet sich gerade eine Chat-Kommunikation. So wie er gestern einen kleinen Chat-Verlauf hatte. Seither hat er aber nicht zurückgeschrieben, weil er schon auch noch weinterschreibt. Was anderes, was auch noch sehr positiv passiert ist, Body and Brain, mein eigentlicher Beruf, ist, die suchen jetzt Menschen, die die Trainer, die neu anfangen, coachen. Da sehe ich mich irgendwie sehr. Ich weiß noch nicht, wie das vom Zeitlichen her aussehen würde. Ich hatte den Eindruck, ich sollte mich einfach anbieten oder zumindest mit ihnen ins Gespräch kommen. Mal schauen, was sie da jetzt so bewegt. Genau. Da ist einfach jetzt mein Gedanke, wenn das jetzt zusätzlich zu allem kommt, ist zu viel. Aber wenn ich vielleicht dann meine Livekurse lasse und nur noch Trainer-Coach oder Mentorin für die Trainer bin, dann ist das natürlich ganz was anderes. Wow, richtig. Das ist jetzt die Gespräche. Mal schauen. Es wird halt irgendwo einfach auch so Sicherheit bedeuten, weil sie mir die Kunden bringen von dem her. Da muss ich mich nicht ständig neu auf die Suche machen. Und ich denke grundsätzlich wird das sehr gut mit diesem Mentorin, was sie jetzt hier mit euch aufbaut, sehr gut sich ergänzen. Richtig. Und deine Gedanken dazu und was ihr ein Angebot und was Überpreise mit ihnen ausmachen möchtest, das kannst du uns gerne zuschicken. Ich weiß nicht, ob ihr mitgekriegt habt. Sascha hat uns auch zugeschickt, was er so denkt, bei den zwei Auftrags geben. Er hat seine Preise erhöht. Und jetzt hat er die Zusage einmal für monatlich 5.000 Euro und einmal für monatlich 10.000 Euro ab September. Also er startet seine Selbstständigkeit mit 15.000 Euro monatlich. Und deshalb all die laufende Sachen, die ihr jetzt habt, bitte auch immer was zuschicken, weil wir da helfen können, gute Preise auszuhandeln. Bei Julia haben wir guten Gehalt geholfen, auszuhandeln. Ja? Okay. Gut, also die Gespräche werden laufen. Sie lassen sich dann immer ein bisschen Zeit mit antworten und machen alle nur gerig. Aber wenn es dann so weit ist, dann werde ich das melden, an euch weiterleiten. Ja, und es ist wichtig, dass wir die Spirgeln sagen, auch wenn sie schon ihre Spirgeln haben. Ja? So, wenn sie haben, aber dass wir unsere Spirgeln für uns festmachen, dann macht es extrem viel Sinn, in ein Gespräch einzugehen. Ja? Ja, gut. Und deshalb habe ich das auch erzählt, weil einige waren nicht am Dienstag da. Und da habe ich das schon erzählt vom Sascha, weil das ist innerhalb von 2 Wochen passiert. Und ich möchte eure Erwartungen und Rufnungen hochschrauben. Ja? Das ist nicht denkst, dass es lang gedauern soll, sondern so was kann wirklich innerhalb von 2 Wochen, innerhalb von 1 Woche passieren. Also schiebe deine Ergebnisse, sag nicht, im nächsten Monat oder in 2 Monaten habe ich dieses Ergebnis oder bis zum Ende meines Coaching-Programmes habe ich diese Ergebnisse, sondern schraube deine Erwartungen an Gott, an unseren Papa im Himmel, einfach auf. Heute ist der Tag. Ja? Und es gibt noch eine gute Sache. Cornelia hat mir jetzt auch eine WhatsApp geschickt. Sie hat bis jetzt 3 mal 1900 Franken verkauft. Und jetzt das erste Mal hat sie für 2900 Franken verkauft. Also sie hat jetzt 1000 Euro Franken erhoben. Das ist auch richtig gigantisch. Und dann noch einmal, aber da hat sie auch schon die Rechnung geschrieben, aber sie hat noch nicht ausgemacht, wann die Zahlung erfolgt. Und das wollte ich euch sagen, wenn ihr Preise ausmacht mit jemandem und Rechnung schreibt immer Fragen, bis wann kannst du das überweisen? Ja? Bis wann möchtest du das überweisen? Oder wenn ihr einen ersten Termin abmacht mit dieser Person, der ihr verkauft habt, dann einfach diese Frage zu stellen. Okay, nächste Woche am Montag haben wir den ersten Termin. Kannst du deine Überweisung bis dahin erledigen? Also immer, immer konkret alles ausmachen, nichts. Ich denke, es wird so sein. Ja, also immer konkret ausmachen, bis wann die Zahlung kommt. Weil das ist nicht gut, wenn du einfach drauf schreibst, okay, Rechnung zahlbar innerhalb von 7 Tagen, 14 Tagen. So ein Mach immer im Gespräch, das noch fix, damit ihr das Gleiche versteht. Ja? Okay. Peter? Peter. Drei Sachen. Also als erstes bleib in der Gnade und der Liebe, dein wahres Leben. Als zweites meine Steuer ist gekommen, in Ordnung, positiv. Und das Dritte, ich habe das von Dienstag auf heute umgestellt, gestern schon und keine Pause gemacht. Und die Zahlen sind nach unten gegangen, aber ich bin jetzt spitz genau so, wie du das gesagt hast. Sehr gut, das will ich. Danke für Peter. Danke auch. Dann können wir uns jetzt aufteilen, Katja ist da. Also bitte, Katja, mit Katja reingehen in den Raum mit deinen Reels. Ja? Und heißt du vor, Katja, einen Text auch durchzuarbeiten? Also ein Vorlage? Genau, du hattest mehr, die Vorlagen geschickt. Und je nachdem, wer jetzt was umgesetzt hat, würden wir dann durchgehen. Okay, also das heißt mit Katja, macht ihr auch den Text teil. Also jetzt, Hook ist schon ganz schön klar, Reel ist schon ganz schön klar, ja, bei allen, die da jetzt dran sind. Und jetzt möchte ich noch, dass ihr den Text mit Katja durchschaut und ZTA, weil die ZTAs waren noch ein bisschen, kommen auf mich oder so was Ähnliches, also noch nicht so richtig zierend. Und das könntest du mit ihnen auch besprechen, ja, Katja? Soll ich jetzt auch zu Katja noch mal gehen, oder wie? Ja, bitte. Bitte? Okay, cool. Was hattest du auch, was ich geschickt habe heute? Was betrifft, was ich gesagt habe über die ZTA, sodass du reingehen sollst zu Katja? Wenn du machst, kannst du reingehen, weil dir das hilft, wenn du bei den anderen schaust, aber ich brauche dich auch fünf Minuten. Dann bleibe ich auch mal hier. Du kannst zuerst reingehen und dann zurückkommen. Danke. Bis zum Ding nach, dann. 20.30 Uhr. Du hattest noch eine Frage, weil letztes Mal die Dinge nicht angekommen sind. Erst wenn ich drüben bin in deinem Ding, dann schicken, oder wie? Nee, die kannst du eigentlich schon auch in den Chat schicken. Ich habe die, die das jetzt mal vorher geschickt haben, auch gesehen. Ich weiß nicht, warum deine nicht angekommen sind. Katja, tust du bitte drei Riel, Riel, Link hier auch rein in den Chat und gehst du bitte dann auch zu Katja? Ja, Katarina, bitte. Die Links-Reynton und dann an Katja. Und ich werde dir auch noch etwas sagen zu denen. Ich mache mir dir den Analyse danach, ja? Okay, ich kann heute meine Links nicht schicken. Ich weiß nicht, warum. Es steht nur Instagram da und... Okay, dann schick mir die E-Mail noch einmal zu, wo du die drei Links zugeschickt hast. Das hilft mir auch. Also wenn ich die Links kopiere von Instagram dann und sie irgendwo einfügen möchte, dann steht nur Instagram da. Ich werde sie noch mal probieren jetzt. Okay, gut. Während der Aufwärmhunde jetzt hier probiert, und es ist nicht gegangen, aber ich probiere es gleich nochmal. Okay. Gut. Dann, Reyniel geht auch in den Raum rein, in seinen Raum rein. Und dann sehen wir uns. Und dann, ich mache jetzt Thesmonika und dann Annette. Ja, die Fragen, die ihr zugeschickt habt. Und Martina und Karolin und Johannes, die Fragen habe ich, ja? Wie gehoffst du meine Fragen für den Workshop? Ja, mache ich auch. Okay. Aber ich beginne jetzt Monika, Annette, ja? Bis dahin könnt ihr überall auch aufteilen. Okay. Wie kommt zu Katty in den Raum? Genau so wie zu Reyniel. Ich kenne Theshen und da ist schon Katty. Ja, das ist schon. Danke. Reyniel, ja? Ja, danke. Bitte. Tschüss, Katty. Monika. Jawoll. Meine erste Frage, was ist, was du erkannt hast dadurch, dass du am Dienstag diese Sache nachgehört hast? Von Montag, oder? Ne, vom Dienstag, was ich gesagt habe, wo es um die Workshop geht und was ist das Ziel mit dem Workshop? Was hat da geholfen? Gute Frage. Das ist irgendwie schon wieder so lange her. Ich weiß es gerade nicht. Also ich habe es gestern glaube gehört, aber ich bin jetzt gerade gedanklich, irgendwie gerade gar nicht so drin, weil ich irgendwie so viele Fragezeichen habe. Ich weiß es gerade nicht. Ich habe es ganz gehört. Also das, was du gesagt hast, das war ja von dem letzten Call, da, gell? Und wo du auch mit Elisabeth, glaube ich, ein bisschen gemacht hast. Okay. Dann machen wir das so, dass ich reingehe in dein Flyer, ja? Ja. Ich mache hier ein Bildschirmübertragung, passt? Ja. Alle, die Workshop machen, aufpassen. Hey. Seht ihr? Ja. Hast du dieses Workshop angekündigt und haben sich dafür schon 10 angemeldet? Also ich habe angekündigt, dass ich überlege, was für Sexualität in der Ehe für Frauen irgendwie so zum, pimpio Sexlife oder so, pimpio Liebesleben, genau, und da haben jetzt viele Lust drauf, ja. 10 oder mehr schon? Ich weiß es nicht genau. Vielleicht auch 8, vielleicht 11, ich glaube eher 8, ich weiß nicht genau. Okay. Und so machen wir, wenn wir zuerst mal überlegen, etwas zu machen. Also ich habe zum Beispiel heute einfach ein geschrieben, quasi in unserem Story, dass ich heute Vormittag an einem neuen Zoom-Event gearbeitet habe, worum es da gehen wird und wer hat daran Interesse und dann so dieses Zeichen, wo sie drauf drücken können. Das heißt, das ist schon eine Ankündigung. Ja? Und sowas ähnliches heißt du gemacht. Ja, wobei bei Facebook habe ich es auch gemacht und ich habe das Gefühl, viele reagieren oder das Haken dann so Smiles, wollen die jetzt mehr Infos oder finden die das nur gut so. Und ich glaube, nächstes Mal würde ich vielleicht irgendwie schreiben, reagiere mit Infos, wenn du dabei sein willst oder irgendwie so was. Aber weil ich gar nicht genau weiß, weil ich habe jetzt auch WhatsApp und private Kontakte und Facebook und Insta und irgendwie ist das so wild noch ein bisschen. Ja, okay. Also immer mit Rückmeldung in Facebook, darfst du nicht schreiben, kommentiere, weil dann wirst du abgestraft, sondern du sollst Tippe unten. Okay, okay. Ja? Und bei Insta, danke. Und bei Insta, schreib mir eine DM oder kommentiere mit Code, wo das und das. Also das ist einfach in den zwei Medien unterschiedlich und in WhatsApp Status oder in WhatsApp schreiben wir, wenn dich das interessiert oder schreib Daumen nach oben, wenn dich das interessiert. Also immer mit Rückmeldung, wir wollen die Menschen in Action bringen. Ja? Das ist schon ein kleines Commitment oder bei dir Annette, dann antworte auf diese E-Mail mit das und das. Ja? Also immer mit Rückmeldung arbeiten, ja? Und auch konkrete Rückmeldung, nicht einfach nur dann melde dich bei mir, dann schickt es, also macht genau diesen Weg, ja? Damit ich nachher auch weit, okay, wer findet das jetzt nur gut und wer interessiert sich für mehr Infos, das ist ja ein Unterschied. Ja, also kommentiere oder Tippe unten live oder replay. Ja, genau. Immer wieder bei unserer Interface-Book-Gruppe, ja? Voraus. Das heißt immer mit kommentar, also immer mit dem, auf der Plattform unterstützten, Strategie, aber immer mit Rückmeldung, ja? Ja. Okay, und dann, wie du die Leidenschaft und die Erfährstätu dir für deine Ehe wünschst, oder nach der du dich in deiner Ehe immer schon gesehen hast, wieder noch stärker? Ja, wobei zwischendurch haben sie sich vielleicht ja mal erfüllt gehabt. Das klingt jetzt so, als wenn die Ehe immer schon schlimm wäre. Passt gut? Ich weiß nicht. Also ich finde das klingt gut, nur nicht, dass ich dann irgendwie falsche Leute anziehe oder so. Ja, okay, gut. Dann ein interaktives Witzige, das finde ich richtig gut. Und hilfreiches zum Event für Frauen, die Gott und ihre Männer lieben. Also ihren Mann würde ich sagen, oder ihre Männer lieben. Genau. Was beides. Ich hoffe, die meisten haben nur einen. Ich hoffe. Also das ist hier, also das ist jetzt die Planung. Ja, also das ist jetzt der Text quasi für den Flyer. Habe ich das richtig verstanden? Genau, ich habe dir das andere noch geschickt. Das ist quasi die erste Seite von dem Flyer, ich weiß nicht, was du gesehen hast. Und das ist jetzt quasi nur meine Planung. Aber bevor ich jetzt alles da in den Flyer einfüge und schön gestalten, habe ich gedacht, ich schick dir das erstmal nicht, dass ich danach doch noch alles irgendwie löschen muss oder ändern muss oder so. Das ist jetzt nur meine Planung. Ja, das ist gut. Also Pimp your Liebesleben, wie du die Leidenschaft und die Erfährst, die du dir für deine Ehe wünschst. Und da gehört noch rein für Frauen, die Gott und ihre Männer lieben. Ein interaktives, witziges und hilfreiches zum Event. Das ist quasi auf der Seite, was du schon geschickt hast. Das ist alles auf der ersten Seite im Flyer. Danach kennst du das, das war hier alles richtig gut. Also finde ich alles hier richtig gut, was du geschrieben hast. Ja, gut, danke. Bei den Testimunis, wenn du schon Frauen in diesem Bereich geholfen hast und wenn sie konkretere Feedback hätten, wäre hilfreich. Wenn nicht, dann ist okay. Also zum Beispiel, was ich meine, mein Mann kommt jetzt einfach auf mich zu und umarmt mich aus dem Nichts oder sowas Ähnliches, ja? Ja, das habe ich eben noch nicht. Und ich habe jetzt einfach von den Feedbacks, die ich eh schon bekommen habe, quasi da zusammengesucht, so von Frauen. Ja, das ist gut. Also dann lassen wir das so. Kann man das machen, so obwohl das nicht der Typ, die nah war. Aber ich finde, das bin ja trotzdem ich und das ja trotzdem meine Arbeit und mein Art, mein Stil so. Ja, also das finde ich richtig gut. Und hier würde ich noch einiges verändern, ja? Mhm, ja. Also. Kosten gratis, du gibst mir nur deine E-Mail-Adresse. Mhm. Muss ich das da reinschreiben, oder wie? Ja, also wenn wir etwas kostenfrei anbieten, müssen wir immer wieder dazuschreiben, gesetzlich für 0 Euro. Weil es ist schon zahlend, aber halt nicht mit Geld, sondern mit E-Mail-Adresse, ja? Kann ich das auch irgendwie anders formulieren? Weil das klingt ja so, als wenn ich irgendwie ihre E-Mail-Adresse kaufe oder sie dann irgendwie so datenschutzmäßig verkaufe oder irgendwie weiß ich auch nicht. Oder dass ich einfach komplett Kosten nicht schreibe, sondern nur schreibe gratis, Anmeldung per E-Mail oder so. Also ich würde da nicht Kosten sagen, sondern wo du es zum Beispiel, du kannst sagen, wo? In meinem schützten Zoom-Event. Ja. Ist das drei Stunden lang? Ich weiß es noch nicht so ganz genau, das wäre jetzt auch noch die Frage, was du empfehlen würdest. Ja, ich glaube schon. Also wenn das eine Stunde ist Zoom-Event und wenn das andere Tag wird, ist gut. Aber länger würde ich nicht Kosten dran machen. Ja. Und dann, wenn du hier schreibst quasi, wo? In meinem kostenfreien Zoom-Event. Eine Stunde für Euro. Da würde ich 0 Euro drauf hängen. Eine Stunde für 0 Euro? Ja, nicht für nichts, sondern nur 0 Euro würde ich noch dazu machen. Ja? Okay. Okay, und dann, ich würde hier noch nichts mit Anschluss nächstes Programm. Ja? Und auch Info, Anmeldung, sowas auch nicht, sondern das ist so, ich würde einfach sagen, melde dich an, nicht bis zu zwei Tage vorher auch nicht, dann warten Sie bis dahin. Sondern melde dich, oder hier, oder melde dich auf meiner E-Mail-Adresse, sobald wie möglich an. Und du könntest zum Beispiel sagen, es gibt, was du sagst, 20 Plätze nur am Anfang. Ich weiß nicht, wie viel möchtest du händeln? Also 50 mehr, Maximum mit 10, 20, 30, für kein Problem würde ich sagen. Ja. Okay, dann kannst du einfach schreiben, 20 Plätze oder 30 Plätze, melde dich sobald wie möglich an. Nee, melde dich an, es gibt nur 30, reserviere deinen Platz, es gibt nur 30 Plätze auf meiner E-Mail-Adresse, das und das. Und es gibt nicht noch mehr Info, deshalb das löschen und deshalb nur melde dich an. Okay. Was wolltest du fragen? Zu dem Format nochmal von der Zeit, 3 Stunden, 0 Euro irgendwie, und dann melde dich sobald wie möglich, reserviere deinen Platz, es gibt nur 30 Plätze und eine E-Mail-Adresse, oder? Nein, also nicht 3 Stunden, 3 Stunden, nicht machen. Aha. Eine Stunde. Okay. Ich zeige euch etwas noch, warte, Freigabestocken, weil diese Workshops, die wir machen, die haben einfach 7 Punkte. Moment. Aha, habe ich. Habe ich. Hi, liebe Cornelia. Also das ist ein Drehbuch für ein Workshop. Die Agenda, was ist das Nummer 1 Ergebnis, wobei wir unsere Kunden unterstützen, das zu erreichen. Also das ist ein Workshop, ja, und du redest zuerst mal immer nur über das Ergebnis. Dann kommt unsere Heldensstory. Welche Probleme sind uns begegnet, oder wenn du nicht über dich reden möchtest, dann Kundinnen von dir begegnet, ja. Dann kommt der Unterrichtteil, also das sind die 3 Benefits, was wir versprochen haben, dass wir machen werden. Dann kommt ein Social-Proof, wenn du das schon hast, das heißt, welche Ergebnisse sind schon konkret entstanden durch dich, durch Kunden. Und wenn noch nicht, dann etwas anderes, also das kannst du auch rauslassen, wenn das das erste Workshop ist. Danach kommt quasi ein Culture-Action. Und wir sagen da ganz genau, was ist das, was Sie jetzt nach diesem 1-Stunde Workshop machen sollen. Natürlich in unser Programm kommen und davor noch ein Gespräch mit uns führen. Und warum Sie dieses Gespräch mit uns führen sollten. Also das Ziel von dem Workshop ist, dass wir sagen, Buch einfach ein Gespräch, also nicht so, aber Buch ein Gespräch mit mir. Und da besprechen wir, wo du stehst, wohin du möchtest und ob und wie ich dir helfen kann. Und danach in dem Workshop behandeln wir noch einige Einwände, zum Beispiel mein Mann ist anders. Oder mein Mann sollte sich verändern. Da musst du diese Sachen währenddessen schon aushebeln, am besten schon hier bei jedem Schritt. Und dann Fragen und Antworten am Ende. Wenn du das am Anfang noch nicht möchtest beim ersten Workshop, dann kannst du das auch löschen. Also das besteht entweder aus 7 oder aus 6 oder aus 5 Punkten. Es hängt davon ab, wenn wir noch kein Social-Proof haben, also kein Diszimonial, dann machen wir das halt nicht. Kein Problem, das ist das erste Mal. Und dann, ich zeige euch, dann schreibe ich die Benefits auf und dann habe ich hier das Drehbuch. Und ich arbeite das so für mich aus, nur, dass ihr das seht. Und es ist extrem lang. Aber ich habe etwas für mich ausgearbeitet. Und wo ich dann rot gemacht habe, zum Beispiel, die habe ich dann danach nicht mehr gesagt. Also ich habe dann immer wieder daran gefeilt, wie ich mich gefühlt habe bei dem Workshop. Und quasi das Workshop, dadurch, dass wir diese 3 Benefits machen, dadurch helfen wir den Kunden schon sehr in diesem 1-Stunde Workshop. Aber sie erkennen auch, dass sie das alleine nicht umsetzen können. Und deshalb ist es so, dass sie danach das Gespräch mit uns buchen. Und dann führen wir sie weiter in unser Coaching-Programm. Okay. Ja? Nur, dass du den Hintergrund weißt, warum am Anfang, wenn du noch nicht bekannt bist, in einer bestimmten Zielgruppe lieber so ein 1-Stunde Workshop zu machen, weil dann können viele Menschen auch dich zukommen, die sich interessieren dafür. Und durch deine Heldensstory, durch deine Persönlichkeit, dadurch, dass du dich öffnest, sagen, wow, also wenn ich das auch erreichen könnte, wenn das für mich auch möglich wäre, das wäre echt spitze. Ja? Macht dich laut? Sorry, ich kann es nochmal in den letzten Sassen mal sagen, meine Kinder waren gerade laut. Also dieses Workshop muss bewirken, dass die Menschen von uns sich angezogen fühlen. Von unserer Art und Weise. Wir haben Ihnen schon geholfen mit den drei Benefits. Sie finden uns cool. Sie kommen darauf durch die Einwandbehandlung, was ich bei jedem Punkt mache, dass, ja, Sie können alleine machen, aber bis jetzt haben Sie auch alleine gemacht und nicht so viel gebracht. Und mit uns, also wir wecken Ihnen die Hoffnung, dass mit uns es viel, viel leichter, schneller geht, was auch wahr ist. Ja? Und dann, das ganz Wichtige ist, also bei der GnB heißt es noch immer so, weil wir da einfach hohe Preise haben, dass wir danach ein Gespräch haben mit den Menschen und dann passiert quasi, dass sie sagen, okay, ich buche euer Programm. Aber jetzt bei dem Verein machen wir so etwas, dass nach diesem Workshop wir die Menschen direkt auf einer Webseite schicken und da ist ein Preis 1.000 und 3.000 Euro. Da sind einfach kleinere Preise, ja, und da sie da direkt buchen. Also beim Verein werde ich kein Gespräch mit den Menschen führen. Also das ist auch möglich, aber nicht gleich mit 5.000 Euro. Später ist das möglich, wenn wir das Workshop richtig gut machen. Ja? Nur als Ausblick. Okay. Aber ist das nicht, also dann gebe ich den ja wirklich wenig konkreten Input an die Hand, oder? Also du gibst schon, du gibst, also das ist das, wo ich noch euch helfen möchte, was für Infos wir Ihnen geben, weil dieser Unterrichts-Teil, wir denken immer wieder und Irmgard hat mir auch geschrieben, aber ich habe sehr viel über den Weg geredet, ja? Und wenn ich zum Beispiel ein Punkt eintue, welche drei Fehler die Frauen machen, zum Beispiel in der Sexualität. Und dann erzähle ich dazu einen Beispiel, also ich erzähle, und Reini erzählt immer wieder diesen Beispiel von uns, dass ich mich so sehr gewünscht habe, danach, dass er mich endlich mal umarmt. Also ich war so voll nach diesem Wunsch, ja? Und dann, als ich diesen Wunsch hatte, da hatte ich einen großen Bogen um mich herumgekommen, und dann habe ich gedacht, also echt. Und als ich dann das nicht mehr wollte, dann kam er ständig. Und dann haben wir gemerkt, das ist unser großer Wunsch, das ist wie eine Erwartung, und Erwartung lehnt, auch wenn ich das nicht ausspreche. Und wenn ich das jetzt in diesem Workshop weitergebe, ja? Das ist schon ein extrem großer Mehrwert. Du musst jetzt nicht schüttere weiter, tu das, tu das nicht. Nichts euch, also das Workshop besteht nicht aus solchen Sachen, sondern das Workshop besteht aus Inhalten, wo wir ihnen sagen, welche Fehler sich zum Beispiel immer wieder machen. Weil dann kommen sie darauf, wirklich, also wirklich, es ist bei uns auch so. Wenn ich das ständig daran denke, warum kommt er nicht zu mir, ja? Dann kommt er nicht, und wenn ich mit meinen Kindern beschäftigt bin, oder mit Urlaubsbremien beschäftigt bin, dann kommt er ständig, und dann will ich halt nicht seine Nähe. Ja, und das erleben die Frauen, ja? Und schon das ist ein großer Mehrwert, das wird ihnen zeigen, dass das daran liegen kann, warum das nicht funktioniert zu Hause. Ein Beispiel das, ja? Oder ein anderer Punkt kann sein, also entweder sagen wir drei Fehler, oder dann sagen wir, welche weltliche Strategien gibt es, ja? Und warum sie nicht funktionieren, das können wir alle einbauen. Zum Beispiel, wir können sagen, ja, du ziehst dich schick an, oder du machst dir eine neue Frisur, oder was auch immer, ja? Und es sieht es gar nicht, und die Ruder beigebracht in der Welt, du kauf ein Näcklische, ja? Das heißt, wir helfen ihnen dadurch, aha, also die weltlichen Methoden funktionieren nicht. Und dann erzählst du, und es zählt, welche Gedanken wir zum Beispiel zuerst mal bei unseren, man denkt, also ich spinne jetzt, wie ich das machen würde, ja? Du musst das auch deine Art und Weise. Aber die Hauptsache, dass du auch erzählst, ja, schon welche Gedanken wir über unseren Mann denken, oder welche Gedanken denken wir über uns. Mögen wir uns, mögen wir unseren Körper, auch wenn wir 20 Kilometer liegen, ja? Und wenn wir unseren Körper oder uns nicht mögen, nur weil wir halt ein bisschen dicker sind, warum sollte das der Mann machen? Obwohl er mehr an uns zu lieben hätte, 20 Kilometer. Verstehst du? Also auch deine Art und Weise. Und danach, wenn du sagst, du weißt nicht, also ich mache immer wieder zu einem blinden Fleckgespräch ein, weil die meisten Menschen nicht sehen, warum das bei ihnen nicht funktioniert, und das ist das, was ich, also den Verkaufskohl mache ich mit einem blinden Fleckgespräch verbinden, ja? Warum funktioniert das bei dir nicht? Ich helfe dir einen blinden Fleck rauszufinden, plus wo du stehst, wohin du möchtest, und wie ich dir helfen kann. Und so führe ich sie weiter zu einem Verkaufsgespräch. Ja? Weil das ist... Weil viele von denen halt einfach auch Freundinnen oder aus der Verwandtschaft oder so sind, und Leute, wo ich jetzt gar nicht, also wo ich sehr wirklich nur das Beste für sie will und ihnen jetzt auch nichts aufdrücken will oder irgendwie. Und das soll halt für die es schon wirklich auch hilfreich sein und jetzt nicht irgendwie so ein Verkaufsding, wo die sich nachher denken, ah, das war jetzt wenig Input und viel Werbung oder sowas. Aber ich glaube, so wie ich dann aufziehe, ist es vielleicht wirklich so, wie du sagst, dass es trotzdem mehr wert ist und dass ich ihnen eine Einleitung gebe, dass sie ja weiter machen können, wenn sie wollen oder so. Du darfst nur deine Denkweise verändern, darüber, was ist mehr wert. Weil mehr wert ist nicht, den Menschen zu sagen, du schritt 1, 2, 3 und sie können das nicht machen, dann überforderst du sie. Verstehst du, das ist das schritt, wenn ich weiß, was ich tun sollte, ich kann das nicht machen und dann verdamme ich mich selbst. Das ist nicht mehr wert. Ja, voll gut. Mehr wert ist, dass ich ihnen helfe, Erkenntnisse zu machen, warum etwas nicht funktioniert oder was sie anders machen könnten. Zum Beispiel, das ist mehr wert, dass ich erzähle, welche Gedanken denkst du über meinen, über deinen Mann. Weil das ist für sie total unbewusst. Wow. Das ist viel höherer, mehr wert, ja, als mehr wert, Anleitung zum guten Sex oder sowas. Ja, ja, auch sich selbst zu hinterfragen oder die Chance, oder die dazu zu bringen, sich selber in Frage zu stellen, oder nicht in Frage zu stellen, sondern über ihre Situation nachzudenken und nicht einfach nur, der andere muss sich ändern oder irgendwie. Die eine gute Lösung kriegst du jetzt. Und das müssen wir ihnen nehmen, weil das ist nicht ein Schalter, was ich jetzt drücke und dann funktioniert es. Ja, genau. Aber dann muss ich ja, wenn ich den, wenn wir ihn erhalten, das ist schon sehr sicher sein, was das Anschlussprogramm ist, oder? Ja, klar, das machen wir noch klar. Okay. Das machen wir nächstes, also ich rede jetzt noch ein bisschen mit Anet über ihr Versprechen, das hilft dir dann weiter. Und dann machen wir bei dir mit dem Versprechen weiter, ja? Monika, das ist für mich. Weil davon hängt es ab. Ja, super. Was ist dein nächstes Programm? Ja, ich gehe mal zu deinem Dokument an. Das von heute, oder welches meins? Von heute. Ja. Also zu dem Titel, drei Säulen, die dir helfen, dich durch den Verlust eines Mannes nicht mehr unvollständig zu fühlen, sondern vollkommen. Punkt, würde ich da sagen. Ja. Und dann so, dass du deinen Weg in einer glücklichen und zuversichtliche Zukunft, so, ich würde sagen, so, dass du den ersten Schritt, würde ich sagen, nach dem Workshop, so, dass du den ersten Schritt auf dem Weg in eine glückliche, freutvolle und zuversichtliche Zukunft gehen kannst. Und dieses mit Liebe und Wertschätzung zu dir selbst, es ist zu viel. Also entweder oder, weil das lang ist, ja? Und dann, das finde ich jetzt richtig, richtig gut. Mein Guide, wie du nach dem Verlust eines Mannes nicht zu Grunde gehst, sondern dem besten Plan für dein Leben erkennst. Also das finde ich richtig gut, jetzt konkret mit diesem Guide. Und da hier zehn Minuten Meditation oder zehn Minuten Nachsinn oder zehn Minuten etwas, sollte sie noch reintun. Journaling kennen Christen auch. Also wenn man schreibt quasi, also du das, gieße das noch in ein Format, das wollte ich sagen, entweder Meditation, Gebet, Nachsinn, Audio-Botschaft, die ist das bekannt, Audio-Botschaft, die deine Leiden im Stande sind zu verkürzen, ja? Weil sie das schon anhören müssen, jeden Tag, mindestens 21 Tage lang, damit du nach dem Verlust eines Mannes wieder Freude und inneren Frieden finden kannst. Ja, also das wollte ich noch sagen. Und dann hier, das gibst du nicht raus zuerst, also dass es Folgeprogramm gibt, das geben wir erst raus im Workshop. Mein Couching-Programm für fünf Monate, das würde ich 3600 Euro machen, nicht 3000, oben hast du 3600 geschrieben. Ah, okay, ja. Okay, das ist jetzt dazu und hier im Workshop versprechen wir quasi, dass sie sich nicht mehr unvollständig fühlen werden, sondern komplett oder vollkommen. Ja? Und dann, und sie wissen quasi die Anleitung dazu. Und dann stellen sie die Frage, uch, wenn ich innerhalb von drei Workshops, eineinhalb Stunden endlich weiß, wie ich mich vollkommen fühlen kann, und ich dieses Gefühl, ich bin nicht komplett alleine, ja, loswerden kann, ja, das ist mir 300 Euro und viel mehr wert. Das wollen wir erreichen. Also mit diesen Versprechen, was wir versprechen, was sie in einem Workshop oder in einem Programm haben, das Versprechen verkauft den Preis. Das Ergebnis, schreibe auf, das Ergebnis, das Ergebnis bestimmt den Preis, das Ergebnis gerechtfertigt den Preis. Nicht das Format, ob das jetzt ein Workshop ist, ob das jetzt ein Couching-Programm ist, sondern das Versprechen, das Ergebnis, ja. Das habe ich auch mit Cornelia gemacht, dass ich ihr gesagt habe, sie soll über das Ende Ergebnis für diese Mamas, wo die Kinder nicht schlafen können, reden. Und dann hat sie verkauft. Und sie hat davor über den Weg geredet, ja. Und da hat sie zweimal nicht verkauft. Aber es kommt noch. Also das ist das, was ich sagen wollte. Wir machen den Gedanken, was für ein Ergebnis will ich für meine Kunden durch mein Workshop? Wenn das Workshop was kostet, dann, okay, wenn sie denken, sie werden sich nicht mehr unvollkommen fühlen, ja, und sie wissen ganz genau, welche Bibelstellen zum Beispiel welche täglichen Gebete, Rituale, was auch immer Aufladen dazu führen, ja. Oder wenn sie Krise haben, weil jemand, weil 10.000 Stimmen kommen, weil sie dann machen können, ja. Dann sagen sie, das ist wie viel mehr wert, das 300 Euro. Ja? Sehr gut. Also das ist jetzt alles, was ich dir sagen wollte, zu den E-Mails, so wie ich gesagt habe, ja, Annette. Mhm. Danke. Bitte. Monika, das heißt, deine Denkweise jetzt bei diesem Workshop ist, ja. Was müssen Sie hören, damit Sie sich auf den Weg machen? Scheibe auf, überall. Was müssen Sie heute hören, damit Sie sich auf den Weg machen? Was machst du in dein Workshop rein? Ja, super. Und das ist ein sehr großer Mehrwert. Und ich glaube, ich habe aber innerlich noch so ein bisschen eine Hürde im Kopf, weil das wirklich alles irgendwie Freunde, Bekannte aus meinem Umfeld sind, und ich aber eigentlich lieber die unbekannten Menschen aus Berlin haben würde. Und ich glaube, bei denen hätte ich dann auch gar keinen Schmerz, das zu machen, bei meinen Freunden, denen das ein fettes Paket irgendwie, also ich weiß nicht, das Beste für meine Freunde, aber zum Einen weiß ich gar nicht, ob ich da die Richtige bin über ihre sexuellen Probleme, ja auch nicht unbedingt, aber halt sexuelle, was auch immer zu reden, Träume. Ich kann das schon, aber ich finde, da Geld zu nehmen, ich weiß, dass ihr da keinen Schmerz mit habt, aber irgendwie bin ich da glaube, noch nicht so. Also das musst du jetzt abklingen für dich, was du möchtest, weil wenn du, also erstens, du schließt jetzt, also du, wünsch dir Fremde jetzt bei diesem Thema und nicht die Freundinnen. Und du sortierst dadurch Menschen aus, was wäre, wenn du das Gott überlässt, und du sagst deinen Papa im Himmel, ich habe ein Problem damit, dass Freundinnen kommen, also lass alle meine Freundinnen aus dem Weg, wenn sie nicht da sein sollen, weil mich das stören würde, und sie bittet die Fremden an, die ich will. Super. Und dann ist diese Blockade weg, ja, und dann ist die Blockade auch weg, dass du danach nichts anbieten wirst. Weil du kannst sie nicht heiß machen und dann kalt lassen, sag ich. Ja, genau, ja, genau, ja. Ja, eben, wenn ich das anbiete, dann muss ich es auch durchziehen, so. Kann ich nicht sagen, ja, dich geht es nicht, das ist mir dann zu nah oder zu privat. Nee. Cool, danke. Hat es geholfen? Ja, voll. Okay, und dann noch was. Du bittest jetzt in zwei Wochen das an, dann siehst du das durch, dann hast du deine erste Gruppe, ich bitte dich Gruppe zu starten. Also beim Sechsthema könntest du eins zu eins machen, wenn du willst, zwei, drei Mal, ja. Also was, eins zu eins machen? Jetzt bei diesem Sechsthema könntest du auch eins zu eins Coaching machen, wenn du möchtest, zuerst zwei, drei, ja. Wenn du das nicht in der Gruppe machen möchtest, zuerst, dann ist das gut. Aber bei den anderen Sachen hast du schon so viel Coaching-Erfahrung, Monika, dass du bitte, also alle Eheberatung, alle andere, was du plans in Gruppe. Ja, da bin ich ja eh dabei, wobei das gerade auch pausiert, aber ich habe gerade so viel anderes im Sommerferien, das hat mir Gott wahrscheinlich auch so geschickt. Genau, aber das ist gut. Ich glaube, ich bin gerade noch gar nicht so weit, also ich mache jetzt diesen Workshop und wenn die Leute dann sagen, ja, da bin ich dabei, oder was ist dann der nächste Schritt? Die Leute sagen im Workshop, die müssen ihre E-Mail-Adresse und dann in Erstgespräch buchen. Und bei diesem Gespräch lad ich die dann ein, quasi ein Coaching-Programm zu buchen, über sexuelle Erfüllungen der Ehe, oder? Genau. Also die normale Reihenfolge, Workshop. Im Workshop sagst du Blinderfek-Gespräch. Ja. Bitte, und dann geben wir zum Beispiel Bonus. Also wenn du bis Samstag dieses Gespräch buchst, dann ist kein Fall 1 zu 1 Coaching von dir. Geschenke sind immer zeitunabhängig. Bis auf einmal, am Anfang, könntest du schon 1 zu 1 anbieten, weil je mehr 1 zu 1 Kontakt du zu diesem Thema hast, desto mehr lernst du dazu. Also jetzt würde ich am Anfang sagen, okay, aber sonst danach nie mehr. Okay. Ja? Und dann hast du dieses Blinderfek-Verkaufsgespräch und dann am Ende präsentierst du, ich kann dir helfen, wenn du das Gefühl hast, du kannst helfen. Und dann genauso wie im Verkaufsleitfaden. Okay. Also wie du das, was ist da rausgekommen, welches Programm haben Sie genommen? Die 109 oder die 3000 noch was? Die 109. Sehr gut. Genau. Und die nächsten, die entscheiden sich jetzt gerade bis Samstag, da bin ich gespannt. Ob Gruppe, für die ist das auch eine gute Möglichkeit gewesen, glaube ich. Und das war cool, auch vielleicht mir das gefallen ist, das über die Lippen zu bringen. Also ich habe für 3, 9 und 4, 9 oder 4, 9, 5 noch nicht waschen, einfach die 2 Sachen angeboten, so. Und das war cool, ja, aber da bin ich jetzt mal gespannt. Aber jetzt gerade bin ich eben am Workshop dran und jetzt gar nicht so sehr in diesem E-Coaching und habe jetzt auch diese Woche keine Termine und so, aber das ist okay. Warte, dazu muss ich mal sagen, immer parallel Fokus behalten. Also immer die Offline Gespräche und online arbeiten wir die Sachen aus. Aber ich merke das immer wieder, wenn ich, wenn ich mit jemandem Workshop aus arbeite, dann kommen sie die Offline Kunden nicht, aber das liegt nur von unserem Fokus an. Ja? Also immer beide Schiene parallel faden. Und du kannst nicht überfordert werden, weil du das mit deinem Papa machst, aber du behältst den Fokus. Und nicht sagst, ich mache jetzt Workshop, lasst mich in Ruhe, mit Eheberatung und Offline, nee, immer Fokus behalten, beides. Ja, ich glaube bei mir sind es noch viele strukturelle Fragen so. Jetzt gerade auch mit, also ich weiß nicht, wie ich glaube, ich glaube, ich habe dir jetzt auch alles geschrieben mit diesen E-Mail oder was es so auf meiner Homepage auch, oder soll ich dann E-Mail-Kampagne starten, weil da hätte ich dann schon E-Mail. Also, das war, deshalb habe ich gesagt, dass du das anschaust, weil da habe ich gesagt, das war einfach, händ ich E-Mail sammeln. Ja. Auf keinen Fall jetzt die E-Mail-Marketing an tun. Okay. Nee, ich denke nur, weil ich dann halt 30 Leute E-Mail-Kontakte hätte, die schon mal für irgendwas sich interessiert haben von mir. Ja, schreib sie alle an, das ist schon klar, aber das ist kein E-Mail-Marketing. Okay, aber jetzt für den Zoom, also für den Workshop könnte ich die schon anhauen und sagen, hey, Leute, es gibt was von mir, oder? Ja, unbedingt. Also, wenn du ein Workshop machst, dann alle in alle Richtungen streuen, du hast die 30 Adressen, alle Richtungen, 30 E-Mail-Adressen, WhatsApp-Status, Facebook, Insta, also überall, wo du hast, du hast immer ein Text und das verteilst du halt in alle Kanäle am Anfang. Okay, sehr gut, ja. Sorry, alles, was du nur nutzen kannst. Ja? Okay. Mhm. Also, die Rezensionen und E-Mail-Newsletter ist zurzeit kein Thema, ja? Mhm. Mit deiner Berufung zurzeit nicht weiterarbeiten. Okay. Gut, deine nächsten drei Schritte sind jetzt das Workshop überall, Anzug, Ankündigen, Ausarbeiten, achten. Zweites Schritt ist parallel, die ihr Sache einfach den Fokus behalten. Ja. Das sind zwei Schritte. Ja, und nochmal, also mit der Kati habe ich letztes Mal bei Instagram geredet, wegen spezialen Instagram-Positionierungen, dass ich da ja auch so irgendwie auf diese sechs Dinge da gehen kann. Und da, es hat sie aber gemeint, Paarcoaching allgemein wäre jetzt nicht zu weit davon. Also, ich kann beides auf dem Instagram-Account bespielen. Auch so, oder soll ich dann doch eher nochmal ein zweites Ding anfangen? Auf keinen Fall zweites Ding anfangen. Ein Konto, ein Profi reicht. Ja. Und soll ich auf Instagram aber auch für dieses allgemeine Paarcoaching mit Problemen quasi werben? Oder eher wirklich nur erstmal auf Sexualität? Also, du hast das Thema in zwei Wochen Workshop. Mhm. Deshalb würde ich in den nächsten zwei Wochen nur das machen. Wißt du, das Workshop ist vorbei? Dann machst du ein neues Workshop für Paarcoaching. Okay, ja. Also, du kannst, also das ist schon ein Tempo, wenn du in jedem Monat am Anfang ein Workshop machst, damit du drei Ideen ausprobierst, welches am besten zieht, das ist schon ein großes Tempo. Ja. Wir fahren zurzeit dieses Tempo in zwei Projekten und das ist ein immenser Tempo. Ja, nee, das brauch ich nicht mehr. Ja. Und deshalb zuerst mal zwei Wochen lang wirklich diese Pimpen. Ja, danach ist es vorbei. Du hast deine Kunden, danach machst du Paarcoaching, genauso Workshop, aber wir in dessen parallel immer offline Fokus halten. Das ist für mich ganz wichtig. Mhm. Weil die Kunden sind offline da, wir brauchen sie nur abholen. Und was wir machen mit online, dass wir euch die Kommunikation online beibringen. Und keinen neuen Baustein öffnen. Kein email Marketing, keine Rezension, nix. Also das ist jetzt alles nicht wichtig. Wir müssen rausfinden, welche zwei, drei Themen ziehen und dann werden wir die immer wieder verbessern, das war's. Okay. Ja. Okay, also das heißt, den Flyer kann ich raushauen. So wie ich ein Design habe, dann halt die Sachen noch einfügen und das mit dem Preis ändern. Ja, aber auf dein Flyer gehören noch Bilder. Das ist dann ganz wichtig. Also richtiger Bilder von Mann und Frau. Weil du kannst nicht Sexualität ohne Bilder machen. Also dann müssen glückliche Paare drauf, ja? Alles klar. Mhm. Sehr gut. Vielen Dank. Alle Fragen beantwortet. Fürs erste Mal, sonst fällt mir grad nichts ein. Okay. Dann Imgard. Imgard hat auch richtig gut gemacht. Das gefällt mir sehr, dein Workshop. Also ich sage, was mir extrem gefällt hierbei, die berühmte Schutzschild Lüge. Warum sie nicht funktioniert und weil sie wirkt, was ist das denn so, so, so? Also ich sage, was mir extrem gefällt hierbei, die berühmte Schutzschild Lüge. Warum sie nicht funktioniert und, weil sie wirkt, was machen sie? Wobei, weil sie wirken, die berühmte Schutzschildlüge, warum sie nicht funktioniert und was viel wirksamer ist. Also das, der Satz ist sowas von gigantisch gut. Ja, super. Und hier die drei Top-Energieschutzgeheimnisse, das ist zu viele Worte, das machen wir noch ein bisschen anders, für Frisörinnen mit großem Herz und dünner Haut. Richtig, richtig gut. Damit die anstrengenden Kunden nicht mehr auslaufen. Also ich würde meine, es wäre genug, meine drei Geheimnisse. Sehr gut. Und dann selbst, wenn du nach einem Arbeitstag oft nur noch ins Bett wirst oder glaubst, dass du zu sensibel bist, also davon zwei Reichen nicht drei. Ja, also ich habe einfach drei, also drei so angeführt, um es dir zu zeigen, was du gut findest. Alle drei finde ich gut, wenn du zum Beispiel Hux machst, dann machst du immer wieder davon ein Huck, ja? Ja. Also von allen drei kannst du ein Huck formulieren, nicht so wie das ist, aber das Thema ist sehr, sehr gut. Aber wenn wir Titel machen, dann reicht, wenn nur zwei Sachen da sind, also zum Beispiel bei uns für Christinnen und selbst, wenn du deine Berufung noch nicht kennst oder 1000 Ideen hast. Also ich mache immer wieder nur zwei. Ich drehe, weil das zu viel ist. Also bei dem Benefit finde ich einfach gigantisch alles. Schaut mal, was sie geschrieben hat. Warum deine Empfindsamkeit kein Fluch, sondern deine wahre Reitungsformel ist? Der Resetknopf, damit dich nervige Kunden nicht mehr auf die Palme bringen. Also ich finde das einfach nur genial. Und da diese 17 Minuten hast jetzt schon verdoppelt, richtig gut. Eben grad, ja? Wie meinst du verdoppelt? Also weil ich es schon öfters jetzt gemacht habe? Ja, ja, du hast jetzt gesagt, zuerst hast du beim Frühstück 15 Minuten und dann hast du dein Handy geholt und dann waren das noch 15 Minuten. Also das ist schon verdoppelt. Ja, also ich habe da jetzt eine besonders logische Reihenfolge, sondern ich habe einfach geschaut, wie ich über das Thema reden kann. Hast du jetzt mitbekommen die 7 Punkte, warst du noch da? Ich habe es nicht ganz mitgekriegt, aber es ist ja aufgezeichnet. Also da arbeitest du die 7 Punkte aus für dich. Kann sein, dass du nur 5 hast, ja? Kann sein, dass du alle 7 hast und dann machst noch einmal dieses, diese Probe vor dem Spiegel oder am Frühstück und dadurch, dass wir uns damit beschäftigen oder Heldengeschichte schreiben, ja? Dadurch reift das Thema in uns. Und wenn das beginnt zu brodeln, also wenn du übersprudelt, das ist einfach nur ein gutes Zeichen. Und wenn du am Anfang 20 Minuten nur hättest, ist auch wurscht. Ja. Du musst nicht eine Stunde machen. Ja. Ich kann nur nicht aufhören. Ja. Das kann man gut vorstellen, dass das dann auch so wird. Ich komme gar nicht mehr auf die Heldengeschichte erinnern, wie die war. Das muss man... Du hast das geschrieben, such mal. Du hast das geschrieben und ich habe das auch befeedbackt. Ja. Ja? Gut. Oder du kannst auch noch mal neu schreiben. Also je öfter wir das schreiben, desto reifer desto besser ist es. Sehr gut. Silvia, diese Anleitung, die du gerade mit Monik gemacht hast, findet ihr irgendwo? Welche Anleitung? Mit den sieben Punkten. Das habe ich jetzt eingeblendet. Das werde ich, also das ist unser Workshop vom Mai oder ich weiß nicht wann, aber wenn ihr möchtet, so wie das ist, also mit vielen grammatischen Fehlern nur, damit ihr ein bisschen ruhig seid, wie unvorständige Gesetze ich mache, ja, wenn ich etwas aus arbeite. Und das habe ich in einer Stunde ausgearbeitet, wenn jemand an, also rein ihr manchmal schimpft mit mir, weil er nicht versteht, was ich will, aber nur, dass ihr wisst, ich bereite mich nur so vor und ich mache dann nur die Hälfte, was auf dem Papier steht. Also ich bin, weil ich merke, ich habe schon zu dem Thema 20 Minuten geredet, jetzt muss ich mal echt in die Pütte kommen und den Punkt 2 machen. Ja? Ich komme auch nur, dass rein in Mitgliedeverreich so unsensiert, wenn ihr das möchtet. Ja bitte, ich kann mir gut vorstellen, ich lasche durchs Ausarbeiten, durchs Vorbereiten, das ist tiefer sackt, das ist dann eh gar nicht so brauche, aber das ist wichtig ist für den Prozess zum Reinwachsen. Genau. Ja? Sehr gut, danke. Bitte. Dann, Caroline, die Frau, die Frau, du hast jetzt am Anfang gesagt, das kurs, was ist die Problem? Die hat gesagt, sie ist frisch geschieden für sich alleine, soll sie jetzt sorgen? Genau. Das ist dein Programm, was du anbietest, nicht die Identität. Ja, also was sie mir geschrieben hat, ich hatte dir das ja auf Englisch weitergeschrieben. Genau. Ich habe gelesen, aber sie führt dich jetzt weg, also das ist dein Programm, du wirst dir helfen, dass sie weiß, wer sie ist, auch ohne ihren Mann, das wirst du machen, aber Identität ist dein Programm, eine Berufung und du häusst sie aber nicht durch die Identität ab. Ja, okay. Also das heißt, du sagst, jetzt noch schreibst du, ich kann dir helfen dabei, wie du alleine zurechtkommst, nach der Scheidung und für deinen Sohn da sein kannst, lass uns dazu am Samstag sprechen, ich möchte ganz genau wissen, wo du stehst, wohin du möchtest und wie ich dir helfen kann und dann nimmst du mal den Verkaufsgespräch, fragst du sie, was ist deine größte Herausforderung dadurch, dass du, dass dein Mann dich verlassen hat? Okay. Und da gehst du rein und das Thema ist immer wieder, wie verlassen wurde, dass sie alleine ist, also du gehst jetzt nicht Richtung Identität im Verkaufsgespräch. Ja, okay. Verständlich? Ja, ja. Ja, und also zum Thema Verkaufsgespräch, soweit bin ich ja noch gar nicht irgendwo, also auch zum Höhen. Ach, nix, ich zum Modul fünf ist das, oder? Die anderen fünf? Nee, drei, zwei Mal. Ich weiß, wenn du das nicht sagst, sorry. Verkaufsleitfaden, du drückst das für dich aus, heute Abend liest du einmal durch, morgen schaue du noch einmal an und dann am Samstag führst du das Gespräch. Okay, okay. Ja, und vom Preis her und von der Länge, also der Dauer der Begleitung, an was orientiere ich mich denn da? Ich würde immer wieder am Anfang entweder drei oder sechs Monate anbieten und sie können wählen, zwei Preise dafür überlegen. Also entweder kannst du machen, drei tausend und sechs tausend Euro oder Dollar, wie du das möchtest, wobei du dich wohlfühlst. Also nee, nicht wohlfühlen, das muss dich immer noch ausfordern, fühle dich dabei nicht wohl. Ja, weil ich habe es gerade beim Reinier kurz besprochen, also ich hatte im Gebet eine Zahl im Kopf und die hat mich erst mal zum Schlucken gebracht, aber irgendwie lässt sie mich nicht los. Wie viel hat damit? Also ich habe gedacht, dass ich dir für sechs Monate, für 4.770 begleite. Okay. Wenn du das in dich hineinbekommen hast, dann höre darauf. Okay. Ja? Was ging es nochmal mit dem Verkaufsleitfaden, wo der ist? Bei vier. Danke. Wie viel der? Vier? Danke Peter. Der Vier-Verkaufsleitfaden ist der Dritte. Okay, sehr gut. Danke schön Peter. Also jeder, der noch nicht so weit ist, aber er gibt sich so eine gigantische Möglichkeit wie bei Karoli, dass die Frau einfach auf Tablet dein Problem geliefert hat. Einfach schauen, wo Verkaufsleitfaden ist, hervorholen und machen. Ja, genau. Und dann hatte ich gerade mit Reinier auch kurz gesprochen. Ich habe noch eine andere, ja mittlerweile Freundin, die bei mir im Team war, wo ich aber eher in Richtung Testkunden gerade gucke und eventuell das Thema, hey, wenn dir das genauso viel wert ist, endlich selbst zu investieren, dann überleg mal, was dir wert ist. Weil das, also, aber das habe ich Ihnen gerade schon erklärt. Es ist gerade eine sehr schwierige Situation. Die kriegt jetzt bald ein Baby und da ist gerade ganz, ganz viel im Umbruch für sie und ich glaube, dass ich sie danach nochmal anders begleiten kann, weil ihr Kopf freier ist als jetzt gerade. Aber, weil ja. Was sagen? Soll ich dazu was sagen? Ja, hau raus. Wir dürfen den Menschen nicht leicht machen. Ja. Du hast auch keine leichte Situation, Karolin, und du hast das gelöst. Und das darfst du ihr zutrauen. Wenn sie das nicht kann, kannst du immer noch helfen, irgendwie. Aber befege sie zuerst dadurch, dass du sie fähig siehst. Ja. Ja. Ja, das gehört Peter, du bist lautgestell. Also, hauptsächlich bei Freunden oder Menschen, die nahezu uns sind, versuchen wir ihnen alles leicht zu machen und dadurch töten wir Eigenverantwortung. Ja. Ja, haben Müllenge gemacht. Ja. Aber ich möchte dich herausfordern, Karo. Geht zuerst aufs Grusse und wenn sie sagt, nee, das überfordert mich total, dann mach mit dir Testkundin aber nicht umsonst. Ja. Sondern sag, okay, wir beginnen drei Monate oder nur acht Wochen und du darfst das Wert schätzen. Ja. Ja. Ja, für gut. Genau. Und dann habe ich meine Hausaufgabe kurz vor um sieben erst für E-Mail geschickt. Aber es ist da. Ich habe dir einfach ein paar Namen aufgeschrieben und kurz angerissen, was war das Problem und wie sind sie quasi rausgekommen, nachdem sie mit mir gesprochen haben und zwei auch aktuelle Situationen, wo ich mit Leuten, also genau, die eine Frau, mit der ich jetzt telefoniere und dann noch ein zweites Ding, wo auch jemand auf mich zugekommen ist. Und das habe ich dir per E-Mail geschickt. Genau. Also zuerst schaue ich mal Johannes und Martina an und wenn danach noch Zeit ist, dann machen wir das auch, Karo. Ja. Genau. Also, wenn deswegen war mir klar, dass wir das heute wahrscheinlich nicht besprochen kriegen, aber wollte nur Bescheid sagen, dass es da ist. Und Katja ist jetzt schon fertig mit der Gruppe. Dann sagt mal, bevor wir da jetzt noch reingehen, kurz, was habt ihr bei Katja mitgenommen und dann ist Katja fertig. Wo seid ihr? Bei Katja? Ich sehe euch jetzt nicht. Ich sehe jetzt von Katarina. Ja. Also beim ersten, was wir heute angeschaut haben beim ersten Reel, da wir irgendwie, also ich habe schon auf der Vorlage gearbeitet, aber die Vorlage hat irgendwie gar nicht zusammengepasst mit dem Reel. Ich denke, dass ich nach irgendeiner falschen Vorlage gearbeitet habe. Und im Generell, viel, viel zu schnell war ich. Genau. Also die Videos müssen ein bisschen länger werden, wenn ich viel Text habe und ansonsten kürzere Texte. Genau. Richtig gut. Danke dir, Katarina. Johannes. Ja, es ist vielleicht ein bisschen allgemein, aber ich habe verstanden, dass, wenn wir allgemein ein Thema haben, dann in den Reels das aber doch sehr spitz formulieren müssen, damit sich dann einzelne, die wirklich angesprochen fühlen mit diesem spitzen Punkt und nicht langweilen mit der Agel meinen Beschreibung. Sehr gut. Danke Johannes, Peter. Ja, ich durfte ganz viel, viel mitnehmen heute auch noch zu deinem vom Dienstag noch. Und zwar, dass ich spezifisch angehe, zu Ängsten, zu keinem Umsatz, zu Angst vor Ablinungen und so weiter und dass ich in den CTAS dementsprechend, dass man nicht weiß, was sich, was passiert, was ich anbieten kann und so weiter. Das war auch ganz wichtig noch zu sehen. Sehr gut. Und du hast einen Punkt vergessen, den Mehrwert geben. Genau. Danke. Richtig gut. Danke. War noch jemand bei Kati? Okay, dann danke euch. Da machen wir weiter, ja? Kati, du beiden, dann du darfst beiden, wenn du möchtest, aber ich wollte dich auch. Entlass dir. Danke. Okay. Bis dann. Tschüss. Johannes, du darfst freischalten. Also dein Berufungssatz war noch ein bisschen am Anfang allgemeiner, weil da war drinnen, ich helfe Menschen und da war dieser Knotenlösen auch drinnen, was jetzt nicht drinnen ist. Ja? Mach dich laut, ich höre dich nicht. Ja, also ich hatte drei, den zweiten hatte ich nur bevor, ich habe überwartet und in den Interviews schon gestrichen. Nun meinst du aber jetzt den ersten. Ja, nein, nein, nein, wir reden jetzt über Berufung, hast du am Anfang geschrieben und deine Berufung hast du meine Nachschon in die Facebook Gruppe, alle die das noch nicht gemacht haben in der Meinwert, mein Preis Gruppe, schreib deine Berufung in die Kommentare, ja? Da sammelle ich die Berufungssätze, damit ich in solchen Fällen wie jetzt nachschauen kann. Okay, das hatte ich noch nicht gestanden. Okay, mach nichts. Das heißt, an diesem Satz, den ich schon mal euch geschickt habe, der muss da hin und diesen, den ich hier jetzt geschrieben habe, der wird etwas korrigiert. Also ich möchte den ursprünglichen Satz auch haben und du kannst noch dazu das ergänzen, was hier ist, aber den ursprünglichen möchte ich auch. Mein ursprünglichen Berufungssatz, das kann ich vorlesen. Ich helfe Menschen, die in der Klemme sind, einen Engpass haben oder einen Flaschenhals in ihrem Prozess nicht sehen und die einen Ausweg suchen, die sich wenig anerkannt und nicht gleichwertig fühlen. Das ist so eine Nebenbedingung. In dem ich ihnen helfe zu analysieren, sortieren und zu sortieren, ich mich mit ihnen austausche und ihnen helfe Zusammenhänge zu sehen, Mechanismen und Prinzipien zu verstehen, Lösungsansätze zu entwickeln und ich helfe ihnen aufzustehen, Ikone zu richten und weiterzugehen. Okay, und das ist dein Berufungssatz. Also wo oben steht Berufung, das musst du da lassen. Ja? Ja. Und dann, der obere Satz ist eigentlich ein Positionierungssatz, was du geschrieben hast. Also ich helfe hochbegabten Männern, die Christen sind und die sich verzetteln, zu entdecken, dass sie richtig sind. Ich helfe ihnen, ihren Lebensraum klar zu formulieren und strukturiert anzugehen und da dieses richtig sein, habe ich gesagt, das ist dein Programm, das gehört mehr in Berufung rein. Also indem ich ihnen helfe, Knoten zu lösen, da schreibst du auch zu erkennen, dass sie richtig sind. Ja? Ja, aber, ja, okay. Und ich möchte mit dir jetzt, wenn wir ein Positionierungssatz machen wollen, einen, einen, wo kein Weg drinnen ist, ja? Ja. Dann zum Beispiel ich helfe hochbegabten Männern, die sich in ihren, ich würde hier ausschreiben, familiären und beruflichen Pflichten verlieren. Ja? Weil bei, so habe ich verstanden, bei deinem Landwirt und bei dem Eithiler, das beides, also das Problem ist, dass sie überall nur Pflichten sehen, Beruf und Familie, ja? Also ich helfe hochbegabten Männern, Christen, kannst du auch schreiben, die sich in ihren privaten und beruflichen Pflichten verlieren? Ja. Als Zielgruppe? Ja. Und dann, also das ist quasi die Zielgruppen- Beschreibung, dass sie sich in ihren Pflichten verlieren und du hast schon ein Positionierungssatz, wo es darum ging, zum Beispiel Arbeitszeit zu reduzieren. Was ist damit? Die Arbeitszeit zu reduzieren, die habe ich da rausgenommen, weil das zu, ja, das ist genau der Gedanke von eben mit Cathy. Das ist schön spezifisch und das trifft auf manche oder vielleicht sogar mehrere zu. Also wenn ich jetzt an den Eithiler denke, der arbeitet extrem viel und du wirst ihm helfen, dass er seine Aufgaben abgeben kann. Also dann stimmt es. Also ich nochmals, Johannes, der Positionierungssatz muss dem Fisch schmecken. Ja. Nicht dir. Mir schmeckt auch kein Wurm. Also mir schmeckt nicht, dass die meisten Riesli von uns ankommen, gehen um Geld. Ich würde auch über viele Sachen sprechen, aber wenn das ankommt, wenn wir da durch die Menschen abholen können, dann mache ich das. Verstehst du? Ja, wo ist der falsche Fokus jetzt hier bei dem gelben Satz? Das verstehe ich noch nicht. Das sind ihre Aufgaben, mit dem Traum in Einklang zu bringen, ist zu allgemein. Also ich würde sagen, ich helfe, hochgebauchbegabten Männer, die sich in ihren Pflichten verlieren, ihre Arbeitszeit zu reduzieren. Dann sagst du, was ist deine Lösung? Das Fährte. Quasi ihre Arbeitszeit zu reduzieren und etwas mit Traum noch. Und etwas mit? Also etwas mit dem Traum, weil das ist ihr Ziel und ihren neuen Lebenstraum neu zu entdecken, zum Beispiel, kannst du sagen. Und dann ohne sich noch mehr zu verzetteln oder ihre Pflichten zu vernachlässigen. Dann ist das ganz klar. Ausbrennen, weglassen ist zu. Ich wollte nur, das würde auch, also wenn du schon Arbeitszeit reduzierst, dann werden sie nicht ausbrennen. Als ich wiederhole das mal, wie ich es verstand habe, ich helfe, hochbegauchbegabten Männern, die sich in ihren privaten und beruflichen Pflichten verlieren, ihre Arbeitszeit zu reduzieren und ihren Traum zu entdecken. Ihren neuen, ich bin da Ihren neuen, weil sie jetzt funktionieren, die haben jetzt gerade gar keinen Traum für sich gefühlt. Jetzt haben Sie einen verlorenen Traum. Ja, sehr gut. Das gefällt mir. Ihren verlorenen Traum. Und zwar zu entdecken und nicht wieder zu entdecken. Zu entdecken, richtig gut. Warum zu entdecken, ohne sich zu verzetteln, ausbrennen und ihre Verpflichtungen zu vernachlässigen. Ausbrennen würde ich weglassen. Gut, ist zu viel. Ja, ist genug zwei. Bei ohne sich oder selbst, wenn da sind zwei genug, weil sonst ist das zu lang. Ja, okay, dann. Den formulier ich dann so neu. Ja, was sagst du jetzt? Mach mal das Bild groß. Moment, drei gab's stoppen, ne? Ja, das entspricht meiner Mission. Also das ist jetzt ganz merklich. Eigentlich soll ich ja drei Offline suchen und sehen, wo ist das Gleiche. Und bei dem einen merke ich schon, das ist es. Ich hatte ja mit den Rentnern rumgemacht, die irgendwelche Projekte dann noch haben wollen. Und wenn man jetzt sich diesen Satz anguckt, der beschreibt diese Rentnernummer viel besser. Da ziehe ich immer Rentner. Es sind Leute, die noch feste drin stehen und glauben, na ja, ich mach mal hier zu Ende und wenn es dann zu Ende ist, dann kann ich ja immer noch und das ist zu spät. Und das muss sortiert werden, weil sie haben ja Gründe und Glaubenssätze, warum nicht jetzt, sondern dann erst. Genau. Und das Ding hat jede Menge Flaschenhälse und die finde ich alle. Und indem du sagst, ihre Arbeitszeit zu reduzieren, machst du ihnen Hoffnung. Das ist so. Das ist deshalb nicht träumen, weil sie eh jetzt schon so zu sind. Das ist das Hauptproblem, du hast so recht. Und indem du sagst, Arbeitszeit reduzieren, das ist konkret. Also wenn ich an den Eithilier denke, 50 Prozent des Umsatzes hängt nur von seiner Leistung ab. Das ist sehr gefährlich. Ja. Ja. Und wenn du das in Ault und das ist das, das ist für alle. Ja. Wenn wir unsere Berufung verbinden mit Zeit, mit Geld, mit Beziehungen, mit Gesundheit, dann sind wir fassbar für die Menschen. Da sind Ergebnisse, die sie haben wollen. Jetzt habe ich die Auflistung auch endlich mal richtig verstanden. Ich habe die Kategorien gar nicht verstanden. Ich habe gesagt, gibt es auch noch mehr oder noch andere oder was ist da. Das trifft es doch gar nicht richtig. Aber du sagst es jetzt. Moment, das kannst du noch mal sagen, habe ich schon vergessen. Diese vier Punkte. Zeit, Geld, Familie und Beruffragen. Weil bei ihm gar das ist das Wettbeziehungen zu kunden zum Beispiel. Das trifft die Menschen da, wo sie wirklich aufhorchen. Ja. Und in meinem Fall ist das die Zeit. Die dahinter liegen in Gründe sind ganz andere, Glaubenssätze oder irgendwas. Aber das ist ja Prozessthema. Genau. Und das ist das, was wir mit euch auch machen. Am Anfang, wenn ihr reinkommt, helfen wir euch, dass ihr mehr Zeit habt. Zum Beispiel Sorgen, Gedanken, nicht mehr zehn Stunden denken, sondern nur zwei. Das spart Zeit. Ja, echt? Ja, ist so. Und wir helfen in den finanziellen Bereichen, wenn jemand etwas hat, wie zum Beispiel beim Irka im Garten, hat jetzt schon für 100 Euro Schminken verkauft und die Körperbehandlung. Das heißt, all diese Sachen helfen den Menschen, damit sie wirklich in Platz bei uns berufend und als Coach einnehmen können. Ja? Und all das entsteht auch durch euch auf irgendeine Art und Weise. Zum Beispiel, aneht wir den Frauen beibringen, dass sie in sich investieren zuerst. Ja? In Zeit, Energie, Geld, alles. Okay, Johannes. Du hattest ja gesagt, wir sollen jetzt mal mit Sätzen rum spielen. Deswegen habe ich da und irgendwo habe ich mitgekriegt, fangen wir mit den CTAS an, dann weißt du auch, wo du hin willst. Ja. Das verkaube ich die Botschaft. Einer ganz vorne bei den 31 Tagen. Und deswegen habe ich da einfach mal drei zusammengeschrieben, ohne jetzt zu wissen, ob das was ist oder nichts ist. Also der letzte war richtig gut. Okay. Dieses Ausdrucksche von Johannes Anzen. Und ich möchte dich jetzt herausfordern. Schau, ja, mach mal bitte. Ein Workshop-Titel. Macht so erst das. Und zwar drei Wege, wie du als Christ, der sich in seinen Verpflichtungen privat beruflich verliert, deine Arbeitszeit reduzieren kannst, ohne deine Verpflichtungen zu verlässigen und ich weiß nicht was. Also du nimmst diesen Positionierungssatz und machst davon einen Workshop-Titel, in dem du sagst drei Wege. Und du denkst darüber nach, ja, wie du diesem IT-Lehr so ein Workshop machen wirst. Das steht ja an. Ja. Wenn ich die Untergründe mit dem geklärt habe in den nächsten drei Gesprächen, dann kommt ja sein Hauptthema wieder. Ja. Ja. Ja. Abschluschan. Okay, sehr gut. Danke Johannes. Jetzt haben wir langsam flott das Boot. Ja. Wir kommen gut voran. Kein Panik. Alles zu seiner Zeit. Mach China auch eine Positionierung. Wenn jemand gehen soll, geht ja. Aber gerne vorher noch. Was hast du mitgenommen? Warte, ich bin jetzt in der E-Mail, deshalb sehe ich euch nicht. Muss jetzt wegen dem eigenen Zoom raus. Muss nicht. Ich wollte nur sagen, ihr sollt euch frei fühlen. Aber bevor ihr geht, dürft ihr noch gerne kurz sagen. Wollte jetzt jemand gehen? Ja. Okay, habe ich nicht mitbekommen. Spitze konkrete Formulierungen, das habe ich bei Katji mitgenommen und jetzt auch hier. Wichtig. Das war es vielleicht mal. Das ist etwas Wichtiges. Sehr gut. Danke und Tschüss. Danke, ciao. Monika, wie ist du draus? Ja, genau, ich gehe auch. Mir hat es sehr geholfen, noch mal so ein bisschen die meine drei nächsten Schritte zu erfahren, weil ich Ordnungsstruktur, Klarheit, Vision brauche. Jetzt kann ich auch wieder im Moment weiterarbeiten und das hat mir sehr geholfen. Ein bisschen den Ausblick. Jetzt weiß ich wieder, was ich zu tun habe und warum. Vielen Dank. Sehr gut. Schönen Abend. Okay, dann wir gehen ein bisschen anders ran, weil du geschrieben hast. Ja? Ja. Und zwar, also das Selbstwert, bei dir ein Thema ist und sich selbst wahrzunehmen, ist ein Thema ist, das ist klar. Ja. Und jetzt ist die Frage, dass wir dazu eine Zielgruppe auswählen. Also, wenn ich dich frage, wem möchtest du am liebsten helfen? Also, welche Leute, was für Leute sind in der letzten Zeit auf dich zugekommen, die du jetzt wahrgenommen hast, wie sie über sich reden? Wer sind die? Martina. Ja, das sind, das sind ganz, also das sind ganz verschiedene Menschen. Es ist nur so, ich habe jetzt heute durch dieses ganze Workshops und alles noch mal gemeld, dass ich, ja, das ist jetzt, was ich eben an der E-Mail geschrieben habe, tatsächlich sehr unspezifisch war. Ich habe mir tatsächlich nicht nur Gedanken gemacht, was für Menschen das waren, aber so dass ich die Zielgruppe jetzt so genau gar nicht so geschwind sagen kann. Okay. Ich glaube, das müsste ich... Warte, warte, weil du gesagt hast, du warst unspezifisch, du warst sehr spezifisch in deiner Berufung, weil alles, was du geschickt hast, das ist dein Programm, deine Berufung. Also da bist du viel, viel spezifischer geworden. Martina. Wie meinst du es? Also in der E-Mail, was du beschrieben hast, immer sie war und selbst wert und Harmonie und all diese Sachen, alles, was du in der E-Mail geschrieben hast, das ist sehr spezifisch für ein Coaching-Programm, was du mit ihnen machst. Okay. Also das ist viel spezifischer geworden als am Anfang. Okay. Ja, das mal festzuhalten, dass das gut ist. Und jetzt denkst du darüber nach, wenn du Frauen helfen möchtest selbst wert zu entwickeln, welche Frauen sind diese? Sind sie verheiratet oder sind sie arbeits, also angestellt oder selbstständig oder sind sie Networker, also du darfst oder sind sie schoi, was auch immer. Also dann nimmst du deinen Positionierungsdokument, also das, was du geschrieben hast, das ist wichtig, spitzer. Und jetzt nimmst du deinen Positionierungsdokument, ja, und dann denkst du darüber nach, bei der Zielgruppe zum Beispiel, auf wen hast du Bock? Okay. Also auf wen habe ich Bock oder welches Problem habe ich selbst gelöst, was wurde dadurch besser? Kann sein, dass die Beziehung zum Mann, kann sein, dass die Beziehung zu den Kindern hilft zu verändern. Also du darfst das, was du jetzt geschrieben hast, entweder mit einem Beziehungsthema verbinden, mit einem Geldthema, mit einem Zeitthema oder mit Gesundheit, was du möchtest. Okay. Wo du deine Erfahrungen hast, wo du das schon gemacht hast, für andere oder für dich? Okay. Verständlich? Ja. Ja. Das, was du geschrieben hast, ist dein Programm. Jetzt müssen wir schauen, für wen. Und das machst du mit dem Positionierungsdokument. Und da müssen wir konkrete Beispiele, zum Beispiel beim Wertschätzungstlug. Ich habe 150 Frauen geredet und ich habe darüber geredet, ich möchte mehr Wertschätzung in der Gesellschaft bewirken, hat sie mich interessiert. Dann habe ich gesagt, ich möchte den Frauen helfen, dass sie sich selbst mehr wertschätzen. Dann haben sie gedacht, ich schätze mich doch Werten, da habe ich gedacht, wenn du das willst, dann habe ich gesagt, ich helfe Frauen, dass sie mehr Wertschätzung von ihrem Chef bekommen oder von ihrem Mann. Das hat sie interessiert. Okay. Das heißt, ich musste das Thema Selbstwert verbinden mit einem Chef, mit einem Mann, mit einer Beziehung, weil das oder mit Geld, weil das ist das, was sie wollten. Sie wussten nicht einmal, dass sie sich selbst nicht wertschätzen. Ich habe gedacht, sie wissen das, nee, sie waren felsenfest überzeugt, dass sie sich wertschätzen. Okay. Alles klar. Ja, vielleicht schätze ich zu wenig Wert, dann war ich quasi, habe ich Urfall gebekommen, weil was denke ich schon, so was zu sagen. Ja, okay. Das ist das, wo wir umformulieren sollen, um unsere Berufung, nicht wir, was wir bei ihnen sehen, sondern was sie bei sich sehen. Okay. Ja. Aufgabe klar. Ja. Das Positionierungsdokument ist auch im Mitgliederbereich drin. Okay. Alles klar. Gut. Peter weiß, wo das ist. Ich weiß es nicht. Ich finde es. Ja, weil ich muss nämlich jetzt rausgehen. Ich gehe noch weiter. Okay. Dann, Kado, ich mache jetzt deine Sätze nicht. Was du raus musst, was nimmst du nicht, was hat dir geholfen? Wie gesagt, also ich habe jetzt einfach durch das Ganze nochmal gemerkt, dass ich aber ja, gute Zielgruppe jetzt finden möchte. Genau. Okay, sehr gut. Ja. Sehr, sehr gut. Also, schöner Abend euch noch. Dir auch. Genießen. Danke. Ja, danke. Tschüss. Tschüss. Kado, ich gebe dir an, das noch Feedback, ja, heute nicht mehr. Und Cornelia, zu dir wollte ich noch sagen, das habe ich den anderen schon gesagt, wenn du mit jemandem ein Gespräch hast und du hast schon die Rechnung geschrieben, dann im Gespräch frag sie noch, bis wann kannst du mir überweisen? Ja. Ja. Und dann schicke ich dir die Rechnung zu, ja, weil dann ist das alles ganz klar. Also, bevor ich die Rechnung schicke, fragen, bis wann kannst du überweisen und dann die Rechnung schicken. In einem Gespräch, sie sagt, ich möchte das machen, dann sagst du, okay, ich schicke dir die Rechnung, was soll ich drauf schreiben, bis wann kannst du das überweisen? Ah ja, gut. Ja? Sehr gut. Ich habe schon dich gelobt heute vor den anderen. Ich habe dich auch schon gelobt vor meiner Frau. Ich habe gehört, wie sie mit jemandem redet oder wie sie in einem Sprachnachricht hört und ich habe gedacht, die Stimme kenne ich, aber irgendwo ist die Stimme so anders. Und dann habe ich gedacht, das müsste eigentlich Cornelia sein, wenn ich höre, was Thema ist und so weiter. Und ich habe bemerkt, wie viel selbstsicherer deine Stimme ist wie früher. Wie klarer, wie du zu dir stehst und so weiter. Also, das war richtig schön. Das wollte ich dir noch als Feedback geben. Danke, Piment. Ja, es habe ich auch riesige Freude. Da, wo wir uns kennengelernt haben, wie du geredet hast, vor allem auch über dich und über deine Themen und wie du heute darauf gesprochen hast, das war ein Riesen-Runderschritt. Also, da diesen Lob an die Erwaltung in dir gewachsen bist. Danke. Okay, der letzte Runde, was nimmst du mit, Karu? Ich wollte nur ganz kurz fragen, weil du gerade auch die Rechnung angegangen bist, wenn da jetzt ein Gespräch zustande kommt und sich daraus eine Coaching-Beziehung entwickelt. Nicht falls, sondern wenn ich gelernt habe. Und ich aber ja noch keine Ahnung von Steuerrecht und Selbstständigkeit und Schnickschnack und wie schreibt man eine Rechnung und so habe. Wie mache ich das? Also, du hast am Samstag das Gespräch, am Montag gehst du zur Gemeinde und du sagst, du möchtest sein Gewerbe anmelden und an dem Tag schickst du dann die Rechnung raus. So einfach. Okay. Und am Anfang bist du noch Kleingewerbe, du musst noch kein Mehrwertsteuer drauf tun unter 25.000 oder so. Also, kann sein, dass du es gleich anmelden musst, weil die Rechnung mit 25.000 geht. Ja, auch ein schöner Gedanke. Also, ganz easy. Aber das kann man alles auch nachholen sonst. Also, das einfach Anschrift, hast du schon mal Rechnung bekommen? Von euch ja. Und sonst nie. Ja, doch, klar, regelmäßig. Einfach Anschrift, dein Name, unsere ganze Kopie, oder dann auch was drinnen ist. Es gibt zum Beispiel Vorlagen von der IHK oder so, die kostenlos sind. Die kannst du auch mal anschauen, vielleicht ist da was dabei. Okay. Und dann nur rein praktisch. Habt ihr einen extra Bankkonto für euer Coaching? Also, macht es Sinn, sich ein extra Konto anzulegen dafür? Unbedingt. Wichtig. Von vorne rein. Also, quasi jetzt schon so zu planen. Ja. Okay. Alles klar. Da gibt es ein einziger was sauber sein muss. Das kann es ja morgen schon machen, damit es am Montag die Rechnung raus geht. Okay, alles klar. Gut. Und habt ihr da eine Empfehlung irgendwie banktechnisch oder? Wir haben mit jeder schlechte Erfahrung gemacht. Also, mit der 3-Face Bank, die wir jetzt sind, aus Vortgenburg, sehr, sehr gut, das kleine Bank. Wir können unsere Bank empfehlen, wo wir sind, wenn du möchtest. Okay. Ja, vielleicht könnte mir da irgendwie mal einen Kontakt schicken oder so. Manet, manet, können Sie auch. Die Genossenschaftsverdacht, Beie und so weiter. Es ist so wirklich Genossenschaftart, wie die das auch machen. Okay. Alles klar. Danke schön. Haben wir mit jeder Bank Stress gehabt. Okay. Also, und dann war die Frage, was wir mitnehmen. Genau. Das hatte die Julia jetzt auch geschrieben. Dass das, glaube ich, auch der Satz, der mich am meisten jetzt getriggern hat. Befähige deine Kunden dadurch, dass du sie fähig siehst. Das finde ich großartig. Ja. Und mit Reynier, das hat mir auch unfassbar weitergeholfen. Ja, alles und großzudenken. Das ist gut. Viele Finanzen haben es sehr gut. Ja. Alles zu haben ist besser als nur reich zu sein. Genau. Weiß schon, welche Bibelstelle ihr gemacht habt. Sehr gut. Danke. Lisa Wodjak. Danke, Carol. Annetz. Ja, aufgefrischt wird mehr wert und befähige die Menschen, sich fähig zu sehen. Das ist mir heute wieder, habt ihr mir heute wieder aufgefrischt. Danke. Danke. Danke, wir. Jürgen Gart. In dem mit Erwartungen und Hoffnungen hochschrauben und das Ergebnis bestimmt dem Preis und dass sie über das Endergebnis redet, was die Friseur erinnern wollen. Sehr gut. Danke euch. Sehr gut. Ich meine schon, so war es schon auf deinem. Peter. Ja. Peter. Ich hatte zwar vorher schon gesagt, aber ich sage gerne, noch mal vor allen Dingen, ich habe meine Berufungssatz gerade in Facebook eingegeben und ansonsten meine Kapschens, kleine Lösungen zu setzen und ja eben dementsprechend meine Kulturexten besser klarer zu gestalten. Sehr gut. Danke, Peter. Danke. Und umformulieren, was ich immer hören, was Sie sagen und das umformulieren für sich. Für Sie. Also, was Sie als Problem sehen. Genau, was Sie als Problem sehen. Sehr schön. Ich habe manchmal das Gefühl, ich bin umgeben von Leuten, ich könnte die ganze Zeit, ich kann die ganze Zeit neue Kunden gewinnen. Ja, das ist so. Ich hatte noch nie so das Empfinden wie gerade jetzt. Also wirklich, ich bin immer wieder im Gespräch mit Menschen. Voll schön. Das ist, wenn der Berufung Magnet richtig aktiv ist und wir sehen, was Gott alles für uns vorbereitet hat. Wir übereinen nur möglich. Das ist so schön. Wichtig schön. Ich freue mich so sehr. Sehr, sehr schön. Ihr Lieben. Schöne Abend wieder. Es gibt ja auch wieder die Aufzeichnung von Caro, wo es um und mir, wo es um das Thema Finanzen geht und wie die Finanzen wirklich in den Leibkristi rein strömen dürfen. Also die ist immer wieder unten drunter und im Video zum Nachhören auch und haue ich mich auch drüber, dass das zumindest mal im Wort Nachzuhören ist. Audio. Ich habe sie schon gekriegt. Ja, Peter hat sie schon und wird schon hochgeladen. Wahrscheinlich sogar schneller, wie das Video, wenn das Video muss, auch noch hochgeladen werden. Aber eine halbe Stunde, also. Ja, okay. Dann habt die allerbeste Zeit. Genießt euch. Guten, auch nicht hören wir uns oder sehen wir uns noch. Liegt mir schon so einen guten Flug auf zurück. Eine wundervolle Zeit. Nächste Woche. Und dann bis bald. Tschüss. Tschüss und nimm ein bisschen schöne Sonne mit, weil bei dir scheint sie. Nächste Woche scheint sie bei uns auch wieder. Ja, ja, der Netz kommt. Alles klar. Ich bring sie mit. Seid euch. Tschüss. Tschüss.