Hallo, in diesem Video geht es darum, wie du dein erstes Angebot plantest. Und für dieses erste Angebot, für die erste Planung brauchen wir ein Problem und ein Ergebnis von einer Zielgruppe. Das heißt, entweder ist es so, dass du jetzt schon verkauft hast jemandem und in diesem Verkaufsgespräch wurde klar, was richtig stören das für diese eine Person, was ist das, was diese Person erreichen möchte. Und dann, wenn du das schon hast, kannst du beginnen dein Angebot planen. Aber es kann auch sein, dass du eine Testkundin gewonnen hast und es ist noch nicht ganz so klar, was du mit ihr beginnen anfangen wirst. Und dann kannst du genauso mit dieser Testkundin, quasi wie ein Anboarding, wo stehst du oder wie ein Verkaufsgespräch und da die Fragen durchgehen, damit du rausfindest, was ist wirklich das Problem, was dieser Mensch lösen möchte und was ist der Wunsch, der dieser Mensch wirklich erreichen möchte. Oder die dritte Möglichkeit, du hast noch keine Kundin, du hast noch keine Testkundin, aber du hast einfach Bock drauf, ein Programm zu entwickeln. Du solltest dann einfach aus deinem Berufungssatz ein Problem rausnehmen und dann umdrehen, was ist dieses Problem, wenn das gelöst ist, dann hast du ein Ergebnis. Ich nehme jetzt ein Problem. Zum Beispiel für den Wertschätzungstlub plane ich jetzt gerade ein Programm. Da geht es darum, dass viele Christinnen Angst haben vor ihren Chef. Das ist das Problem. Und das Ergebnis ist, dass sie souverän mit dem Chef sprechen können, dass sie Wertschätzung bekommen für ihre Arbeit. Also auf dieser Ebene bin ich jetzt gerade. Und dann nehme ich halt dieses Problem, dieses Ergebnis und unsere Zielgruppe sind Christinnen im Büro, die aber einen kohlerischen oder dominanten Chef haben. Ich ziehe immer wieder dieser Menschen an und deshalb habe ich gedacht, in diese Richtung hätte ich Bock, einfach ein Produkt zu entwickeln. Gut, dann geht es darum, dass wir diese eine Person anschauen und schauen, was ist das vor meinem Coachingprogramm oder vor meinem Angebot, welche Situationen hat diese Kundin von mir. Und zwar Situationen, die bewusste Situationen sind. Zum Beispiel in meinem Beispiel, wo die Christin Angst hat vor einer dominanten Chefin, ist sicher eine Situation schon mit Magenkrämpfen zur Arbeit fahren, weil was wird heute passieren. Das heißt, ich muss vorher, bei vorher einfach fünf, mindestens fünf Situationen aufschreiben, was diese Person, der dieses Problem hat, im Leben, im Alltag, in ihren Beziehungen, in der Gesundheit einfach erlebt. Wenn du mehr als fünf hast, das ist nur gut, kannst du durch zehn oder fünf zehn haben. Das ist die erste Aufgabe. Die zweite Aufgabe ist, dass ich dann aufschreibe, nachdem ich meine Berufung diesen Menschen gegeben habe, nachdem ich diesen Menschen gecoacht habe, was ist die Nachher-Situation. Und da schreibe ich auch fünf, mindestens fünf Situationen auf. Zum Beispiel in diesem Fall, was ich jetzt bei uns gesagt habe, würde ich aufschreiben, mit Freude zur Arbeit fahren. Oder der Chef akzeptiert mein Nein, wenn ich gefragt werde, wegen Überstunden und Nein sage, passiert einfach nichts, kein Ausraste, nichts, sondern der Chef akzeptiert einfach mein Nein. Oder der Chef bringt mir Blumen und überhäuft mich mit vielen wärtschätzenden Worten, weil er meinen Wettbekannt hat. Also, das sind quasi Nachher-Situationen. Und genauso, was ist in meinem Leben dadurch anders? Was ist in meinem Alltag dadurch anders? Was ist in meinen Gefühlen dadurch anders? Was ist in meinen Beziehungen, in meiner Gesundheit dadurch anders? Also richtig detailliert, kannst du das machen, fünf bis 15 solche Situationen aufschreiben. Was ist nach dem Coaching-Programm? Und jetzt kommt quasi, dass du darüber nachdenkst, okay, da sind die Probleme, was vorher war. Das ist das Ziel, was nachher sein soll, was sie erreichen sollen. Welche drei Schritte muss ich dazu tun und gehen mit meinem Kunden, dass dieses Ergebnis wirklich entstehen kann? Und Meilenstein 1 ist immer wieder ein inneres Wachstum. Also, was muss sich ändern in dieser Person, also in meinem Kunden innerlich, in ihrer Denkweise, in ihrem Wert, damit diese Person zu einer Person wird, die dann später auch Umsetzungsschritte machen kann. Also, Meilenstein 1 ist immer eine innere Veränderung, eine Herzens-Transformation, was wir mit den Menschen gehen. Und hier kannst du auch deine erste zwei Sehnsüchte rein tun. Das heißt, ich habe Wertschätzung. Als erste Sehnsuch, das heißt, zu meinem ersten Meilenstein gehört immer wieder, dass ich den Menschen helfe, den Wert von sich, den Wert von ihrer Berufung zu erkennen und auch ihren Wert unabhängig von ihrer Leistung. Das heißt, es ist immer in meinem ersten Meilenstein total egal, was ich mache. Das gehört, meine erste zwei Sehnsüchte anderen beizubringen, gehört immer wieder in diesen ersten Meilenstein. Dann die zweite Meilenstein ist etwas Neues, was sie durch dich erfahren sollen. Das heißt, dass sie deshalb in dieser Situation sind, weil sie bestimmte Erkenntnisse, bestimmte Sichtweisen noch nicht haben. Das heißt, hierher kommen Beispiele oder Meilensteine oder Schritte rein, wo es darum geht, dass wir etwas Neues den anderen beibringen. Ich möchte ein geistlichen Beispiel dazu sagen, etwas, was wir immer wieder den Menschen beibringen, ist, wie sie in die Ruhe kommen. In die Ruhe kommen wir nicht durch Massage, das hilft. Oder durch Urlaub, das hilft auch. Oder durch Weihnachtswochenende, das hilft auch. Sondern in die Ruhe kommen wir, indem wir Inhalte in uns aufnehmen, die Jesus über unsere Identität, was er für uns vorbracht hat. Wenn wir diese Inhalte in uns aufnehmen, haben wir automatisch seinen Frieden in uns. Und das ist für einige Christen noch neu, dass ich so in die Ruhe kommen kann, wenn ich mich mit den entsprechenden Inhalten mich fühle. Das ist zum Beispiel nicht für jeden, ist es natürlich neu, aber das ist etwas, was für viele neu ist. Oder es ist etwas, was viele zwar wissen, aber selber nicht umsetzen können. Und weil das zu unserer Berufung gehört, auf Einmarken, die Menschen das umsetzen. Gut, das sind, oder zum Beispiel Kommunikation wäre auch hier Meilenstein 2 eine andere Art von Kommunikation. Oder zu Meilenstein 2 könnte, z.B. welche Potenziale, welche Stärken habe ich. Also Sachen, die ich bis jetzt noch nicht erkannt habe, die ich habe, aber nicht wahrgenommen habe. Und Meilenstein 3 sind immer wieder Punkte, die wir Menschen beibringen, die es schon Schritte sind. Also anders zu kommunizieren, z.B. bei uns ist Verkaufsleitfaden, ist Meilenstein 3, weil wir da Vorlagen geben, wie wir mit Herz Menschen begleiten können, damit sie die beste Entscheidung für sich selbst treffen können und dadurch entsteht einfach dieses Verkaufen. Das heißt, es ist ein Kommunikationsleitfaden, aber schon in Form von Schritten, wo wir Menschen helfen, wirklich zu verkaufen. Also das ist quasi Meilenstein 3 ist immer konkrete Schrittleitfäden, wo sie etwas anders kommunizieren oder etwas anders tun. Also das sind Meilensteine 3 sind immer Schritte, konkrete Umsetzungsschritte. Gut, und wenn du das jetzt für dich ausgefüllt hast, also diese Meilenstein 1, 2, 3, dann kannst du noch deinen Berufungssatz anschauen und aus der zweiten Spalte von deinem Berufungssatz kannst du hier noch alles reintun, was du jetzt vielleicht im ersten Schritt vergessen hast und dann ordnest du das entweder zu Meilenstein 1, 2 oder 3. Und wenn die Meilensteine für dich noch nicht ganz klar sind, was wohin du einordnen sollst, kein Problem, weil in dem Coaching brauchst du einfach nur einen Plan und von diesem Plan wirst du abweichen. Das heißt, wenn du schon dieses Blatt von dir hast, damit könntest du locker schon reingehen, weil die Menschen von dir das abholen, was sie brauchen und die Reihenfolge am Anfang, ob das jetzt Meilenstein 1, 2 oder 3 ist, ist noch total egal. Nachdem 3 bis 5 Menschen gecoached hast, danach hast du auch eine richtig, richtig gute Reihenfolge in den Meilensteinen. Also ich wünsche dir jetzt gutes Gewingen dazu, dass du dein erstes Coachingprogramm planst. Und nachdem du das geplant hast, du das ruhig rein in der Facebook-Gruppe, gibt es einen Beitrag, wo die Menschen ihre Angebote schon reingestellt haben, auch die wir auch schon ein Feedback innen gegeben haben. Und du wirst dann auch von uns noch ein Feedback dazu bekommen.