Wir können gleich damit beginnen, was hat sich Gutes getan, Martina? Ja, das Verkaufstechnisch, jetzt noch nichts, sage ich mal, aber eine Frau ist auf mich zugekommen, aber der war ja früher im Haushalt, also der Schwiegermutter eigentlich. Und sie hat mir jetzt geschrieben, ob ich sie wieder mal besuchen könnte, weil sie schafft ihren Haushalt nicht. Aha, genau, ja. Und ja, so habe ich sie immer körperlich unterstützt, aber vielleicht könnte ich sie auch anderweitig unterstützen, dass sie da das selbst schafft. Ja, richtig gut. Und Martina, alles was du mir geschrieben hast, wo eine Anziehungskraft bei dir entstanden ist, das ist alles, was zum Verkaufen dazugehört. Ja, es sind halt jetzt nur, der eine Mann, der hat Borreliose und die andere Frau hat eine Muskelenzündung, also das geht hauptsächlich um Krankheiten. Also ich müsste da eine Begleitung machen mit Produkten und... Und Coaching. Und Coaching, genau, ja. Darüber sollten wir, wenn du kannst, dann kommst du zu anderen Gruppen, ja, wo du am nächsten Tag, weil da sollten wir darüber reden. Ja, und wie das vielleicht auch mit dem Verein funktioniert, weil die Produkte, die ich verwende, das sind der Kräuterprodukte und Produkte, die von der Pharmazie nicht zugelassen sind, deswegen muss ich das über den Verein machen. Also öffentlich kann ich das nicht kommunizieren. Na, musst du auch nicht? Ja. Also reden wir darüber. Aber was für mich wichtig ist, dass du das anerkennst und wertschätzt, dass du eine Anziehungskraft, also dass deine Anziehungskraft sich eingestellt hat, ja? Ja, genau. Ja, und eine andere Richtung, als ich vorher dachte, dass es trotzdem mir jetzt um die Heilung geht, körperlich, aber ich glaube, also meine Aufgabe, glaube ich, ist, dass ich Körper, Geist und Seele, das ist so mein Ding, das Ganzheitliche, das möchte ich auch vermitteln. Und die Leute kommen eben zu mir mit ihren Krankheiten, aber da geht es ja um mehr. Genau, ja. Und deshalb habe ich gesagt, ja, sehr gerne auch der Verein, also da sind gigantische Möglichkeiten mit Verein, ja? Ja. Aber, dass es auch darum geht, dass du lernst, nicht nur die Produkttipps zu geben, sondern dass du die Produkte und die sählische und die geistigen Sachen in einem Coaching miteinander verbindest, das ist wichtig. Genau. Sorry, ihr Lieben, ich bin da reingerutscht ein bisschen. Machen wir weiter die Runde. Was hat sich gut, ein gutes getan? Wer macht weiter? Bei mir ... Also, wisst ihr mit diesen Computeringhänden? Ja, Imgar hat schon begonnen zu reden. Bei mir hat sich gut getan, dass ich immer wieder Gespräche habe, wo ich mir denke, da kann ich es so gut helfen, dass ich noch keinen Abschluss gemacht habe, das ist eine andere Geschichte, aber dass ich heute erkennen, dass ich immer wieder Gespräche habe und was ich noch Gutes getan habe, dass ich mir körperlich so gut gehe jetzt mit dem Fitnessstudio, ich habe mich zum ersten Mal nach langer Zeit wieder richtig schmerzfrei aufgestanden, keine Rücken-Schmerzen und so. Richtig. Ich mache mich gut. Ja. Danke. Danke. Geht es noch was? Wollt ihr so noch was? Im Mitgliederbereich habe ich auch geschaut. Sehr gut. Danke. Margret. Ja, ich habe ja letzte Woche erzählt, dass ich die Kunden anziehe von meiner Freundin, dann hast du gesagt, ich solle wieder mein Licht auftreten und dann habe ich Dienstag oder Mittwoch, einfach genau das Bild gehabt, diese Gruppe, die ich jetzt habe für Unternehmer und so, dann habe ich am selben Tag mit zwei Männer, also ein Mann kam auch vor die Haustüre und dann habe ich andere Männer telefoniert, der hatte mich redet, telefoniert und dann noch eine Frau, die mit direktvermarkt, wie sagt man, direktvertrieb Frauen unterstützt. Genau diese Leute, die ich jetzt zum Visier habe, also mit drei, habe ich gesprochen und mit jemandem habe ich, hoffe ich, oder du hast gesagt, körperkaufen ist nicht leicht, aber dieser Mann hat echt, auch er rauf mich sehr gerne wieder an. Er geht diese Woche in die Skiferien und ich freue mich echt auf dieses Gespräch. Sehr gut. Wohl ein Traumkunde, ja, freue mich. Danke, ich habe wieder einen Tipp letztes Mal. Habe ich umgesetzt und schon, ja, gigantisch. Sehr gut. Danke. Renate. Ja, bei mir ist ja eben diese dominante Kundin gekommen und wir haben letztes Mal so besprochen, dass das mit mir etwas zu tun hat. Auf jeden Fall haben wir einfach ein Gespräch gehabt eben für ihren Mann, der krank ist und am Schluss habe ich sie einfach so oder einfach während dem Gespräch habe ich sie gefragt, eben wie sie sich den, das Altwert mit dem Mann vorgestellt hat, dann hat sie gesagt, dass sie in den Reisen, und dann hat sie vom Segeln begonnen und hat dann richtig anfangen zu leuchten und einfach, also ich habe sie dann einfach reden lassen, zwar nicht, also greifbar, ich habe dann am Schluss auch nicht verkauft in dem Sinne. Ich habe ihr dann einfach noch einen Tipp gegeben, dass sie doch mit dem Mann zu einem Darmtherapeutin gehen soll und das genauer abklären, weil ich einfach merke, das ist mir zu viel. Also ja, das herausprobieren und so weiter, das mag ich nicht, will ich nicht. Auf jeden Fall hat sie mir gleich ein Tag geschrieben, dass sie schon einen Termin hat und gestern oder am Samstag hat sie mir geschrieben, dass sie jetzt Produkte will, ohne dass ich sie ihr verkauft habe, und einfach sehr speziell. Also ich habe wirklich nicht verkauft und trotzdem verkauft. Und ich bin jetzt schon ein bisschen das am Beobachten, das mit den Dominanten, was ich da wirklich für einen Auftrag in dem Sinne habe, den ich nicht wollte. Und jetzt einfach zu sagen, okay, doch, also ja, einfach da genauer hinzuschauen. Richtig gut. Ich habe dann noch ein Gespräch, ich weiß nicht, ob das möglich ist heute, um das noch anzuschauen. Ja, ja. Du musst nur freischalten danach. Und ich ja. Okay, richtig gut, bereite das vor Renate. Elizabeth. Ich habe einen kleinen Abschluss gemacht von 660 Euro. Yes, habe ich gelesen. Ihr sagt vielleicht, es ist zu wenig, es ist auch wahrscheinlich für den Einsatz, den ich wieder leisten werde. Morgen ist der erste Termin schon ein bisschen zu wenig, nur es ist sie selber, ist ein Coach. Und sie hat überhaupt kein Geld. Und wir haben früher schon mal ausgetauscht, sie hat mir in der Technik geholfen, und ich habe ihr in der von der Naturheilpraxis ausgeholfen. Und sie hat überhaupt kein Geld. Sie hat aber dann zugestimmt und die liebe Irmgrad hat mir so geholfen, dieses Verkaufsgespräch zu machen, was ich sonst gar nicht geschafft hätte. Und ich war schon dabei, oder sie war schon dabei, dass sie gesagt hat, nein, Elizabeth, auch bei 660 Euro, ich mache es nicht. Und dann habe ich gewartet und gewartet. Und dann fiel mir noch ein Vergleich ein, wie wir das gesagt haben, wenn du eine Entscheidung getroffen hast, öffnet sich die Türen. Und dann brach der ganze Schmerz aus ihr heraus. Und das ist das, was ich zum ersten Mal erfahren habe. Sie hat die Hände vor das Gesicht geschlagen, hat gesagt, was immer auch ist, ich will auch den Schmerz raus. Das war für mich auch so eine Erfahrung. Das war einfach. Das hat mich sehr, sehr berührt. Und dann habe ich gesagt, okay, wie will sie es denn machen? Und dann habe ich sie entscheiden lassen, wie viel Geld sie auf das Konto gibt. Und dann sagte sie, ich gucke mal, vielleicht 300, vielleicht 400, vielleicht auch mehr. Und dann ist vorgegen keine Stunde, da war das komplette Geld auf dem Konto. Da habe ich gesagt, was ist das? Das heißt, ihr Schmerz war so groß, dass sie gesagt hat, ich will sofort anfangen. Weil ich gesagt habe, wenn das Geld auf dem Konto ist, fangen wir an. Richtig gut. Ach Gott. Und gleich um 17 Uhr habe ich offline eine Dame, die aus dem Workshop bei mir vorbeikommt, die aber sehr, sehr speziell ist. Und der wollte ich erst nur das Wunschkundeninterview machen. Ich mache heute noch nix. Okay, sehr gut. Ich frage sie nur, denn sie muss erst ein bisschen warm werden darin, dass ich sie begleite. Aber ich freue mich drauf. Okay, sehr gut. Danke dir. Ja, ich danke auch. Danke. Andrea. Ja, also bei mir hat sich Fudes getan, also in dem, dass ich jetzt meine drei, oder das habe ich drei Wunschkundeninterviews gemacht. Das war auch sehr interessant. Gestern hatte ich eins und da habe ich echt gemerkt, da komme ich gar nicht weiter, aber weil die einfach zu ist, die war, die hat einfach fluckiert. Und da habe ich echt gemerkt, nee, da kann ich jetzt auch nicht mehr weiter machen. Aber es war dann, also nachhinein, doch ganz gut. Aber was das andere auch anbelangt, ist einfach, dass ich gerade so in der Ruhe bin und das jetzt laufend, irgendwelche Leute wollen, dass ich ihnen helfen, sich zu unterstützen, in der Stoffwechsel geworden. Okay, richtig gut. Das ist gut und das finde ich echt schön. Also so einfach, da läuft das sehr gut. Das ist schön, Anziehungskraftmagnet ist eingeschaltet. Genau, das ist gut. Freucht euch, wenn ihr Gespräche habt, weil das heißt, das Magnet der Berufung funktioniert. Danach müssen wir nur lernen, verkaufen. Ja, aber das ist richtig gut, richtig schön. Maratje, magst du auch was Gutes sagen? Ja, obwohl ich gerade, gerade etwas, was ich mich als finden muss, weil ich gerade, ich weiß nicht, ich von Mannheim gehört habe, es ist gerade hier bei mir um die Ecke, da ist gerade was passiert. Also dementsprechend bin ich gerade etwas verwirrt. Aber es ist trotzdem was Gutes passiert. Und zwar durfte ich letzte Woche das mein Webinar halten. Und das Schöne, da waren, was ich mich gefreut habe, sind wirklich, dass die Personen bis zum Ende da geblieben sind. Alle, das ist ja schon mal ein guter Faktor. Anmeldung, gern heißt du gehabt. Ich hatte jetzt dann 48 Anmeldungen. Es waren dann dabei 18 Personen. Ja, sehr gut. Also es sind zwei nachgekommen, von denen ich es wusste, ansonsten sind alle von Beginn an da geblieben. Es gab dann ein Klarheitsgespräch am nächsten Tag, also während des Webinars, und der hat dann auch gekauft. Sehr schön, zu dem Preis, was Sie besprochen haben. Genau. Das ist schön. Und dann hatte ich seitdem noch drei weitere Gespräche. Es ist bis jetzt noch nichts entstanden, eine Absage. Und morgen habe ich nochmal vier Gespräche. Okay, sehr gut. Genau. Du könntest auch diese Gespräche dann mir noch sagen. Vielleicht kann ich da weiterhelfen, ja, wo dann das liegt, wenn jemand absagt oder noch nicht zum Abschluss kommt, ja? Mhm. Okay, gut, sehr gut. Danke. Hast du noch was? Nein, ich glaube, das war es erst mal gewesen. Okay, danke dir. Dann, ich habe jetzt Fragen bekommen, von Iemgat, Elisabeth Renate Anna, und dann am Ende können wir nochmal Reiche anschauen, und Margret, ja? Dann machen wir das in diese Reihenfolge, und dann, währenddessen könnt ihr auch ruhig reingehen. Zu Rainier bei Reihen, ganz wichtig. Wenn du das Gefühl hast, dass Menschen nicht kaufen, weil sie kein Geld haben, bitte geh zu Rainier. Hi, Katja, schon Fragen gestellt. Okay. Johannes ist Genussmann, wie ich. Das ist jetzt einzigste, die bei dem schönen Wetter draußen sitzen. Ja, meine Frauen sind ernsthaft bei der Sache. Aber das sagt nicht, dass wir das nicht sind. Also, Renate Iemgat Anna, ja? Schreibe mal auf. Elisabeth, Margret, Maraytche, ja? Okay, dann, Renate Iemgat, bitte. Also, dann könnt ihr gerne zu Rainier gehen, und dann... Die Texte von mir sind angekommen, und die besprechen wir heute. Ja, das besprechen wir bei dem anderen Kohl, nicht jetzt. Am Dienstag. Mhm. Gut, okay. Also, Renate, warte, ich muss dich dir erlauben, dass du frei gibst. Jetzt. Also, das ist deine Chat-Kommunikation, ja? Ja. Seht ihr's? Bald, jetzt ist es noch schwarz, okay. Ja, bei Andreas Kündig bin ich. Hier, hier soll das sein, liebe Rebecca. Ja, okay, okay. Geh mal ganz nach vorne, also am Anfang. Was ist der Anfang? Ich habe mich so riesig gefreut, ich gestern getroffen zu haben. Es lässt mir keine Ruhe wegen dem, was du mir über deinen Zustand erzählt hast, dass du bei der Ärztin in Trinnen ausgebrochen bist. Hat sich dieses Zustand mittlerweile wieder beruhigt, und bist du wieder in deiner Kraft, okay? Also, was richtig gut war, du hast ganz spezifisch das Problem geschrieben. Lieber Renate, ja, es war sehr schön, dich zu sehen, habe mich sehr gefreut, danke. Ja, es geht mir besser, es ist noch nicht alles wieder 100%, aber auf dem steigenden Ast. Oh, schön. Bist du wieder auf dem steigenden Ast? Das ist ein Echo, richtig gut. Weißt du, ich habe das ganz schwierig gefunden, dass ich damals am Limit lief, vielleicht hat es mich darum nicht in Ruhe gelassen, dir noch einmal zu schreiben. Mir wurde gesagt, ich soll mir Sorge tragen. Aber weißt du was? Ich wusste nicht, wie ich das machen soll. Wie machst du das? Das verstehe ich jetzt nicht. Was wolltest du hier, Renate? Wie machst du das, dass sie sich Sorge tragen, oder sich gut schaut? Das hat sie nicht geschrieben. Ja, das hat sie mir einfach so erzählt, dass sie in die Ruhe genau. Was ist dein Ziel mit diesen Chat, Renate? Ich fasse sie einfach abzuholen in der Illusion, dass sie das alleine packt. Sie übernimmt so viel Verantwortung für alles. Sie arbeitet 100%, hat zwei Kinder und möchte eigentlich zu Hause sein, also einfach dieser Zwiespalt auch, um dir das irgendwie vor Augen zu führen. Okay. Also, dass das wieder in das Ausbrennen hinein führt. Ja. Sie hat jetzt den Eindruck, sie kann jetzt 90% arbeiten. Also 10% weniger ist jetzt drei Tage zu Hause, wie das geht, mit 90% weiß ich nicht. Auf all Fälle hat sie das so gesagt und hat das Gefühl, dass sie das dann besser packt. Und ich habe sie einfach am Schluss darauf angesprochen, ob dann die Tudus weniger geworden sind wegen den 90%. Und dann hat sie keine Antwort mehr gegeben. Aha, okay, gut. Soll ich noch? Also du hast jetzt, also ich hätte, jetzt diese Frage nicht gestellt. Du stellst jetzt die Frage, wie kommen sie zur Ruhe eigentlich, oder? Ja. Okay. Und ich hätte das nicht gefragt. Ich hätte lieber gefragt, sie ist auf dem steigenden Ast, was besser ist und was ist das, was noch besser haben möchtest. Okay. Weil dann erzählt sie, was schon gut ist, aber sie erzählt auch, was ist das, was noch nicht gut ist. Okay. Super. Dankeschön. Warte, ich möchte noch kurz lesen, was sie geschrieben hat. Also da. Was, es heißt jetzt lange, pass auf und ich mache mir Sorgen um dich. Ich drehe dir. Okay, weiter. Ja, weiter. Okay, was hast du geschrieben, weiter? Wenn es zu schnell ist, also ich bin sehr langsamer Leserin, ja? Wenn du länger bräuchst, dann musst du mir sagen, aber ich lese sie langsam, meine ich. Sie überschneidet sich manchmal bei dem Fotografien, darum gehe ich dann schneller weiter. Ja, weiter. Okay. Kannst du zumachen, Renate? Ja. Kannst du zumachen, also freien? Also es ist so, als ob du das, dass ihr fast einreden möchtest, dass sie ein Problem hat. Okay. Ja? Und es ist nicht so optimal, weil dann fühlen sie sich angegriffen. Okay. Und deshalb, wenn du so eine Frage stellst, wo sie gesagt hat, okay, ich bin auch dem steigenden Ast, dann würde ich lieber in diese Richtung sagen, okay, und was ist was Besseres, und was möchtest du noch verbessert haben, besser haben? Super. Weil dann sagen sie selbst, was sie noch verändern möchten. Super. Ja, ich denke, das hat viel damit zu tun. Dass man eben das Problem sieht, wenn man weht, ist nicht da drauf. Ja, und du darfst nicht drauf... Ja, das ist auch der Unser. Du darfst nicht darauf bringen, sondern die Fragen stellen, wo sie selbst sagen, was ist dir Problem. Weil sonst ist es manipulativ. Ja? Oder ich interpretiere etwas hinein. Wenn du aber so fragst, und was du noch fragen könntest, also sie hat gesagt, das muss sein, das muss sein, das muss sein. Ja, Familie, Kind und, und, und, und dann könntest du so eine Frage stellen, zum Beispiel, interesseert es dich, wie du noch mehr Kraft hast, dann würde ich mich so sagen, ich comprende das jetzt nicht, weil es mir geht, ich habe mich auf die Infektion, ich habe mich sehr interessiert, ich habe mich sehr interessiert, ich habe mich sehr interessiert, wie du noch mehr Kraft hast, ohne dass deine Familie, deine Kinder und so weiter und sofort nachlässigen musst. Ja? Okay, richtig gut. Okay. Ihr im Gardist weg, dann Anna. Ja, hallo. Hi. Mach mal bitte deine E-Mail, wo du die Fragen gestellt hast. Freigeben. Danach auch Elisabeth vorbereiten, Margret. Kannst du? Du gehst mit der Maus, das ist nach unten, da ist ein grünes Vier-Egg. Die E-Mail finden du, genau. Okay, dann ... Also, die Frage ist, damals hast du diese Mann für 80 Euro pro Stunde. Ja? Ja. Und jetzt hast du zwei Möglichkeiten, Anna. Entweder bist du ganz mutig. Du bittest nur eine Sache an und das wird ein Coaching-Paket sein, zum Beispiel, wenn du eine Coaching-Paket sein, zum Beispiel mit 3.000 Euro für drei Monate. Ja? Ja. Aber das kannst du nur machen, wenn du dieses ganz konkrete Problem und ganz konkrete Wunsch, was er hat, rausfinden kannst. Okay, das heißt noch konkreter Fragen, was ihn belastet mit ihm, zusammen mit dieser Trennungsgeschichte jetzt? Genau. Weil das ist noch viel zu wenig. Also, zum Beispiel, er könnte sagen, er möchte wieder normal mit seiner Ex oder mit der Frau reden, ja, oder die Kinder leiden darunter. Oder er möchte keine Kinder. Okay. Und er möchte frei werden, damit er frei ist für eine neue Beziehung, so was will er. Das musst du ganz klar in dem Verkaufsgespräch herauskristallisieren. Okay, und wenn wir uns jetzt treffen, er weiß ja gar nicht um eine neue Arbeitsidee und Weise. Das heißt, das andere ist eine Weile her, das hat er abgeschlossen und hat mich jetzt ja frisch kontaktiert, weil er meine Kontaktdaten halt noch hatte. Also, wie mache ich jetzt diesen Switch? Hi, ich bin die gleiche, aber ich arbeite jetzt anders, oder? Ich war noch nicht fertig. Oh, sorry. Entweder, wenn du mutig bist, wenn du das alles rausfindest, dann kannst du ihm einfach sagen, dass du deine Berufung gefunden hast. Ja, oder dabei bist, deine Berufung zu finden und ein Couching-Programm zu entwickeln. Und dieses Problem, was er hat, kannst du damit lösen. Okay. Und du kannst auch sagen, ich arbeite jetzt ganz anders als früher. Ja. Und dann quasi bietest du dieses eine Couching-Programm an. Mhm. Aber das geht nur, wenn du rausgefunden hast, dass das wirklich ein großer Punkt, ein großes Problem, was er lösen will. Okay. So groß, dass es drei Monate braucht, meinst du? Ja. Und so groß, dass er den Wert davon sieht und dass er das wirklich für wichtig erachtet und wertvoll erachtet. Und wenn das noch ein bisschen so larifradi ist, dass er noch nicht ganz konkret ist, dann kannst du zwei Angebote machen. Du kannst sagen, okay, ich kann dir helfen, dieses Problem lösen. Und du hast zwei Möglichkeiten. Entweder pro Stunde 100 Euro. Also du musst unbedingt erhöhen. Ja. Und wir werden fünf Stunden brauchen zum Beispiel. Mhm. Und dann hast du ein Paketpreis von 500 Euro und er darf das ihm vorauszahlen. Mhm. Oder du sagst dieses Couching-Programm und wodurch dieses Couching-Programm von stundenweise Sachen unterscheidet. Und da kannst du zum Beispiel, ich habe eine Krise und ich kann dich anrufen, das kannst du zum Beispiel in dem Couching-Paket tun. Das ist nicht dabei bei dem 100 Euro pro Stunde. Okay. Ja? Ja. Verstehst du? Ja. Und in deiner Stelle würde ich versuchen, schon online per Zoom das zu machen. Mhm. Und du kannst auch kombinieren, wenn er möchte, dass ihr euch trefft oder sowas ähnliches und du das auch möchtest, dann kann es auch sein. Ja, gut. Für diese Woche ist es inklusens ausgemacht. Ja? Genau. Mhm. Also du kannst auch, früher haben wir auch so etwas gemacht, für den ersten Tag kamen die Leute zu uns. Und den Rest haben wir online gemacht. Also du kannst alles machen, aber ich mag, wenn du schon online bist, weil du reisen möchtest. Das ist dein Ziel. Mhm. Genau. Okay. Alle Fragen beantwortet? Ja. Bin ich noch gespannt, wie ich dieses spezielle Problem rauskristallisiere? Wie groß das tatsächlich ist? Mach bitte hier weg, diese Frage. Ja, okay. Dann sehe ich euch in größter. Ja. Also großes Problem ist für die Menschen oder so, die Menschen sind bereit zwischen zwei und zehn tausend Euro für alles zahlen, was bei ihnen das Leben verändert. Also für Lebensveränderung. Und unsere Berufung ist lebensverändernde Transformation. Also nicht nur besser, sondern verändernd, lebensverändernd. Also sie haben ein neues Leben durch dich. Ja. Und dafür sind die Menschen bereit zwischen zwei und zehn tausend Euro zu zahlen. Und diese Lebensveränderung muss auch konkret sein. Also das muss verbunden werden. Also schau mal die Positionierungsdokument noch an, Anna. Das heißt, wir müssen quasi die Probleme der Menschen entweder mit Zeit oder mit Geld oder mit Gesundheit oder mit Beziehung oder mit Hobbys verbinden. Weil in diesen Bereichen sind die Probleme einfach am meisten spürbar. Wo finde ich das Dokument denn? Das ist meine Chemodul 2. Okay. Verbinde deine Berufung mit einem Problem. Vielleicht so heißt es, oder Positionierung weiß ich nicht. Und in Modul 4 findest du den Verkaufsleitfaden. Und wenn du das anschaust und diese Fragen stellst ... Ich habe ein Kratzen im Haar. Also wenn du die ersten Fragen stellst, quasi, was stresst ihn, was frustriert ihn durch diese Trennung, was stresst ihn durch diese Trennung, durch solche Fragen, kommst du da in den Schmerz rein. Okay. Ja? Mhm. Danke. Bitte. Und wenn du ... also du kannst gerne mit 3.000 Euro beginnen, aber du kannst auch höher gehen, wenn du das Gefühl hast. Also wenn du fünf möchtest, ja, jetzt hat Min hat fünf verlangt das erste Mal und hat bekommen. Was? Mhm. Was möchtest du, Anna? Das ist, ja, ja, das ist eine gute Frage. Ich habe wirklich ab 3 gedacht, warum bin ich jetzt mit der 5 ein wenig überfordert. Ja. Okay. Du kannst jetzt so reingehen in dieses Gespräch und wenn du in diesem Gespräch in deinem Herzenstand 3, 4 hast oder 3, 6 oder was auch immer, du darfst das machen. Alles klar. Also wie du das vorhin gesagt hast, du kannst jetzt mit 3.000 Euro beginnen. Klar. Also wir dürfen von Kunde zu Kunde, auch wenn sie in einer Gruppe sind, Preise erhöhen. Wir sind Unternehmer und das ist einfach unsere Entscheidung. Okay, super. Mhm. Und nach Trennung, also wenn die Menschen nach Trennung sind, da ist die Not extrem groß und du musst nur rausfinden, was ist das, diese Not, was ihr habt und was ist das, was ihr wünscht. Genau. Okay. Ja, danke schön. Bitte schön. Sehr gut. Also das wird richtig gut sein. Wann hast du den Termin? Jonas sagt. Haben wir schon miteinander einen Termin ausgemacht für Berufung? Nein. Dann machen wir das noch ein Mittwoch nachmittag, ja? Nein. Aber wir machen ihn danach bei WhatsApp aus. Ja, alles klar. Richtig gut. Also was wichtig ist, du kannst immer verkaufen, wenn du rausfindest, was ist das, was du willst haben. Deshalb habe ich dir auch Karin gesagt, frag was hast du aus einer Gemeinschaft, ja? Bei diesem. Weil wenn wir wissen, was wollen sie haben, dann verkaufen ist, dass ihnen geben, was sie haben wollen. So einfach. Ja, das ist einfach. Und wir machen aber mit ihnen unsere Berufen, unser Programm total, egal welches Problem oder welche Lösung sie haben wollen, ja? Okay. Sehr gut. Freust du dich auf das Gespräch? Ja. Ich bin sehr froh, dass du da bist. Freust du dich auf das Gespräch? Ja. Richtig. Ich freue mich. Weil ich mag den menschlichen sehr gern. Ich arbeite mit ihm sehr gern zusammen. Er hat fast alles, also sehr gut umgesetzt, auch damals schon. Also ich würde mich einfach mega freuen, wenn er ja sagt. Ja, richtig gut. Und? Also es ist so ein Wunschkunde von mir, er ist Unternehmer und ich arbeite super gern mit Unternehmern. Noch sehr jung, also tut halt viele Möglichkeiten auch im Leben. Und also es ist einfach so, ich denke, ja, mach es einfach. Okay, wenn der Unternehmer ist, dann ist es 5000, sonst nimmt er dich nicht ernst. Ja, mit 80 ist er ja auch gekommen. Was? Er ist ja auch für 80 Euro in die Stunde gekommen. Ja, weil das ist das Normale. Okay. Ich guck mal, wie mutig ich bin. Okay, und was noch ganz gut passt? Was ist der Unterschied zwischen Stunden, Setzer, Paketpreis, ein Couching-Programm? Da ist zum Beispiel diese Krise drinnen, ja, dass sie eine Krise, die kann er dich kontaktieren und du kannst auch sagen, und du kriegst von mir Übungen, ja, und Aufgaben, die von meiner Zeit und von deiner Zeit unabhängig sind. Also das ist hier viel mehr. Mhm, bestimmt. Ja, super, habe ich, kann ich machen. Und bei den Stunden Setzen hat er dich nur innerhalb von dieser einen Stunde? Mhm. Beim Couching-Programm hat er dich auch außerhalb? Mhm. Ja, cool, ich freue mich sehr, wirklich. Okay, sehr, sehr gut. Ich bin auch aufgewacht, aber ich freue mich. Das darfst du. Also Verkaufsleitfaden bitte üben und durchlesen und diese Positionierungsdokumentan schauen, bis dahin. Okay, Verkaufsleitfaden war in vier, richtig? Nein, ich bin mit eins beschäftigt noch, also. Ja, aber weißt du, wie schön, das ist in der ersten Woche des Couching schon Verkaufsgespräch zu haben, freu ich dich. Ja, freu mich, freu. Also wir brauchen eine Ordnung im Mitgliedsbereich, aber ich liebe es total, wenn die Sachen von hinten nach vorne gezogen werden können, das ist doch cool. Mega, voll gut. Danke, ich bin gut. Dann, Elisabeth? Welches E-Mail ist das mit dem jungen Mann? Mit dem Dennis. Was ich heute gelesen habe, aber ich weiß nicht, wann du das gelesen, geschickt hast. Begeben? Ah, das habe ich noch nicht. Dieses hier? Ja, ja, ja. Gut. Ne, das haben wir schon besprochen beim letzten Mal. Ja, aber ich habe da noch nichts gemacht, weil ich noch nicht wusste, wie ich das wieder mache. Was ist da jetzt die Frage? Wie ich das wieder kontaktiere. Wie du ihn kontaktierst. Ja. Aha, also wir haben beim letzten Mal besprochen, dass diese Wertigkeit ist nicht konkret, also seinen Platz finden und Wertigkeit, das ist nicht konkret. Aber du hast gesagt, er hat ein Kunstprojekt, wenn ich mich gut erinnern kann. Nein, er hat kein Kunstprojekt, er hat früher sehr viel für Kunst gemacht, er ist künstlerisch begabt, sehr kreativ, macht aber heute ... Etwas mit Lagwarnigens, heißt das? Er ist bei der Airbase, von der NATO und macht da irgendeine Aufsichtsarbeit. Das hat aber mit seiner Kreativität, die er eigentlich früher schon mal in Zeit lang gelebt hat, nichts zu tun. Das Wesentliche bei ihm ist, er hat das Gefühl, er verliert sich, er hat seinen Platz nicht im Leben. Er weiß nicht, woher hingehört. Eine Frau hat er, die unter Ängsten leidet, wie Phobie, so dass er sehr, sehr unsicher ist. Und hat einem Onkel beim Sterben geholfen, mit so einem Cocktail, wo er nicht drüber kommt, so dass er also wie zerrissen ist. Und darum hatte ich ihm dann angeboten, ihn ein ganzes Jahr lang zu begleiten. Und habe dann einfach gesagt, drei Monate, nein, das wird nicht reichen. Und ich glaube, das war falsch. Du hast jetzt drei konkrete Sachen gesagt. Das erste ist, das konkrete Problem ist dieses Cocktail, schwerwiegend. Seine Frau, die Phobie hat, die hat, dass er seinen Platz noch nicht findet und deshalb so zerrissen ist. Aber das ist noch nicht konkret, dass er seinen Platz sucht. Dann könntest du jetzt in Kontaktieren durch, ich habe noch einmal über das Gespräch nachgedacht. Hast uns kurz reden. Dann sagst du am Anfang, ich habe drei Probleme herausgehört bei dir, diese drei. Welches möchtest du zuerst lösen? Dann sagt er etwas und das kannst du in drei Monaten lösen. Okay. Ja. Okay, nur den Preis von 3.000, den kann ich nicht aufrecht erhalten, weil er sagt, nach dem Gespräch, schrieb Herr Mendebotzeb, er würde überlegen, wer das mental und finanziell stemmen kann, denn er hat noch viel Schulden auf dem Haus und alle so was. Ich muss da zurückgehen. Leider hast du schon gesagt, 12.000, 3.000, dann musst du halt jetzt zurückgehen, aber nicht unter 1.000. Ja, okay, okay. Ja, gut. Ja? Ja, danke. Dann hatte ich noch, das war der Fehler, dann vielleicht hier, also ich seit 40 Jahren kenne. Ja, das haben wir auch schon gemacht. Ja, bei dem Honorar für Lagomera bin ich jetzt von mir aus auf 500 als Anzahlung gegangen für Mai. Also auf jeden Fall Anzahlung, 500 Euro ist gut, aber wenn Sie, du kannst die 1.000 Euro auch in Rechnung stellen. Ja? Als Sie angefangen haben, haben Menschen bezahlt und drei Monate auf uns warten müssen, bis sie starten konnten. Das war für Sie gar kein Problem. Also, das heißt, ich lass es jedem frei, ich habe die Rechnung noch nicht geschickt. Na, also was hast du mit Ihnen ausgemacht? Also du hast die 1.000 Euro ausgemacht. Ja. Dann würde ich jetzt einfach die Rechnung über 1.000 Euro zuschicken. Okay. Ja, mit Zahlungsziel 14 Tage oder so was ähnliches und Sie melden sich eh, wenn Sie nur ein Teil jetzt zahlen und das nächste Hälfte im nächsten Monat zahlen möchten. Okay. Also wenn niemand nach Rate gefragt hat. Ja. Dann finden Ihnen auch keine Rate an. Ja, super. Dann übe ich in Ihrem Kopf. Ja? Ja. Gut, dann mache ich das so. Und diese Meilensteine, ist das vielleicht auch noch was? Ja, aber das besprechen wir nicht heute, sondern morgen. Okay. Ja? Gut, ja, danke. Bitte, weil das ist kein Verkaufen. Ja. Insgesamt merke ich wieder, dass ich mich irgendwo zu stark in etwas hineinbegeben habe, weil ich das merke an meiner Gesundheit. Es war zu stark, wo ich mal wieder wahrscheinlich durchsetzen wollte, was ich wollte, anstelle das zu genießen, diese Gespräche. Gleich wie gesagt, um 17 Uhr habe ich wieder eins, aber damit mir das nicht so anstrengend wird, habe ich für mich jetzt entschlossen. Ich mache kein Verkaufsgespräch bei dieser Dame, sondern einfach nur das leichtere und skunden Interview. Und dann sage ich, denk noch drüber nach. Du kannst noch mal vorbeikommen, denn sie wohnt hier in der Nachbarschaft. Ja? Ist das okay so? Je früher du lernst, bei den Verkaufsgesprächen den Fokus von dir wegzunehmen und auf sie zu legen, also es geht nicht um dich, sondern um sie. Du gehst mit Jesus rein, ja, in dieses Gespräch. Ja. Und du sagst einfach, Jesus führe mein Gespräch. Nicht ich zähle jetzt, sondern der andere zählt jetzt. Ja. Und den Druck kriegst du nicht dadurch weg, dass du keine Verkaufsgespräche führst, weil dadurch ist der Druck nicht weg. Nee, ist nur auch geschoben. Es geht nur darum, dass du lernst, diese Gespräche so zu führen, dass du weißt, Jesus führt dich in diesen Gesprächen. Du hast unseren Leitfaden, ja. Das ist der Krücken dazu. Und du lernst vom Gespräch zum Gespräch nicht mehr interpretieren, nicht mehr zu manipulieren und solche Sachen. Aber solange wir in diesem Prozess sind, unsere Gefühle spielen schon verrückt, aber das macht nichts. Ja? Ich spür das nämlich am ganzen Körper. Ich habe mich zu sehr verausgabt. Ja, dann einfach ruhig üben, aber nicht die Gespräche jetzt weg tun, sondern einfach macht dir etwas Schönes. Ja? Also wir waren jetzt am Samstag und am Sonntag aus und wir haben an einem wunderschönen, also hier am Zell am See, in einem wunderschönen Restaurant, ja. Und dann taten wir etwas Schönes für uns, so das Skifahren, was auch immer. Und ich habe am Sonntag Stunden gehabt, wo ich nur aus meinem Kopf rausgeschaut habe, das ist meine Lieblingsruhephase. Ich schaue einfach aus meinem Kopf heraus, ich habe keine Aufgaben, nichts. Und ich genieße einfach, also da bin ich sehr oft mit Jesus einfach so im Gespräch, aber ich bin dann auch dort abgelenkt. Also es kann alles sein, was da ist. Und so baust du dich schön auf, ja. Und ich möchte noch etwas sagen wegen diesen 666 Euro, was du verkauft hast. Also, feiere dich ab, ja, dafür richtig, richtig gut. Was ich nur bei dir verändert haben möchte, dass du das nicht schön redest danach. Also, wenn wir einen kleineren Preis haben, wofür wir verkauft haben, dann ist es sehr oft, dass wir das danach schönreden oder rechtfertigen vor uns, ja. Diese Person hat mir schon so viel geholfen und solche Sachen. Und damit tust du dir nichts Gutes. Also stehe dazu, ich habe für 660 verkauft, ja. Spitze, ich wollte für 1000, weil ich nicht mehr unter 1000 wollte, ja. Aber ich habe jetzt 660 verkauft, ich erkenne das an, aber danach versuche nicht, Argumente zu suchen, warum das gut ist. Es war nicht gut, weil du nicht mehr unter 1000 verkaufen solltest. Und auf der anderen Seite ist es total spitze, ja. Verstehst du, Elisabeth? Ich verstehe, ich verstehe. Und das kam natürlich auch folgender Gedanke. Zuerst sagte sie, ich kann nicht zahlen. Und dann sagte sie 300 oder mehr. Und hinterher war der volle Betreter innerhalb von einer Stunde. Ja. Und da habe ich gedacht, was ist das? Ja, du hast einfach in... Also es ist so, wenn wir Menschen diese Aussage, ich habe kein Geld, zu lassen, lassen wir sie in der Mangel. Weil dann kann Gott nichts bewirken. Ich kann mir das nicht leisten, ich habe kein Geld, es ist so, es bleibt so. Wenn wir aber mit ihnen Richtung Lösungen gehen, ja, dann ist es richtig, richtig gut, weil sie lernen, in sich zu investieren. Sie lernen dadurch frei zu werden von Finanzen. Weil wenn die Finanzen der Kontostand meine Entscheidungen bestimmt, bin ich nicht frei von Finanzen. Ja, sehr gut. Und du hast jetzt gesehen, sie hat zwar gesagt, ich habe kein Geld, aber innerhalb von einer Stunde war der ganze Betrag auf dem Konto. Und du hast ein Stück dich aufgegeben wegen ihr, also du hast dich weniger wertgeschätzt, sie mehr wertgeschätzt, weil du auf sie eingestiegen bist, auf ihr Problem. Und du hast gesagt, bei dir zu bleiben und zu sagen, okay, mein Freundchen, wie kann du das lösen? Dann führst du sie in die Eigenverantwortung. Okay, also wirklich abfeiern, ich war total dankbar, 660 Euro ist total spitze, aber ich möchte nicht, dass du dann das schön redest. Ja. Ich war total stolz und dankbar für den Satz und was machen wir jetzt? Sehr gut. Das fand ich richtig gut von mir. Ja, richtig gut. Weil dadurch führst du sie in die Eigenverantwortung. Ja. Ja? Gut, danke. Sehr, sehr gut. Margret. Ja, Chef. Ich hab dich lieb. Was ist, was wolltest du fragen? Weiß auch nicht mehr, ich glaube, ich hab sie schon beantwortet. Das ist gut, vielleicht bei Reinier. Nein, nein, nein. Ich hatte ein Gespräch mit Renate heute Morgen und ich merke, ja, ich merke immer mehr. Was habe ich geantwortet? Was war meine Frage wegen den Live-Plus-Sachen? Ah ja, weiß ich, weiß ich. Ein separates Coaching für diese Frauen, weil ich, ja, ich weiß ja, ich glaube, sie sieht ja eher schon längst, nehme ich an. Also es ist so. Wir haben einen ganz schlimmen Rufmod erlebt bei Live-Plus, weil wir da eingezogen worden sind. Wir haben da Leute gekutscht, ja. Die 700 Leute haben unser Buch gekauft vor Live-Plus. Und als wir dann Coaching-Programme von 2, 3, 4.000 Euro angeboten haben, dann wurden wir angegriffen von Menschen, die schon über 100.000 im Monat verdienen, ja, dass man für Coaching so viel nicht ausgeben sollte, weil dann die Menschen kein Geld für Live-Plus-Produkte haben. Aber das war jetzt eine einzigartige Erfahrung für uns, ja. Und das heißt nicht, dass, wenn du mit einzelnen Menschen redest, dass das irgendwelche Rolle spielt. Das heißt, geh nicht auf unsere Erfahrungen oder auf deine Erfahrungen, weil du schon gesehen hast. Mara, ja, weil es ist so, dass mir sehr viele Führungskräfte auch erzählen. Sie müssen alles Coaching. Sie müssen Kinder der Erziehung Coaching, Finanzen Coaching, Barbeziehungengen Coaching, alles Coaching. Und das überfordert auch sehr viele Führungskräfte, weil ihre Berufung nicht in jeden Bereich gilt. Ja? Und deshalb, wenn du mit jemandem redest, da ist eine sehr große Not meiner Meinung nach innerhalb von Live-Plus, dass die Menschen nicht verkaufen können. Also einfache, sie wissen nicht, wie sie die Menschen abholen, wie sie antworten. Also sie sind noch ein bisschen altmodisch unterwegs. Und wenn du das ihnen beibringen kannst und wenn jemand sagt, ja, und das ist deine Stärke absolut, Margrit, ja, und wenn jemand sagt, ja, das möchte ich, dann geh einfach mit diesen Menschen los. Aber mach dich nicht abhängig von den Erfahrungen, wo du jetzt gehört hast am Wochenende. Nein, nein, es bestätigt mich einfach immer mehr, weil ich ja das merke. Ich habe ja gemerkt, dass sich viele Live-Plus-Frauen, also Menschen, ich merke immer, ich will immer wissen, gibt das, in Harris auch, gibt es noch mehr solche Leute, oder, Live-Plus. Und ich habe so viele kennengelernt und alle resignieren, oder? Und das merke, was ist da los? Da ist jetzt einfach so viel. Da nicht alle, ja, sondern die jetzt gerade nicht wachsen, die resignieren. Ja, die ich, die, die nicht begegnet bin. Also die habe ich angezogen, oder? Und das habe ich gemerkt, genau. Ja, und ich habe jetzt gemerkt, bei Cornelia, seit wann hat sie Erfolg bei Live-Plus? Seit sie in ihrer Berufung ist, also. Genau. Ja, und sie hat jetzt durch mich, die Berufung gemerkt, oder begriffen. Und ich habe es erst einmal auch nicht gecheckt, was passiert ist. Und nachher, gestern habe ich gecheckt, das ist ja nur das, als Leben für die Berufung. Ja. Also das ist das, also ich habe ja schon eine Weile erkannt, und doch bei Cornelia habe ich es wieder nicht gecheckt. Was ist jetzt das passiert, oder? Okay. Was ist das, wo ich, ja, genau. Aber ich merke, glaube ich, es nicht der Sinn, dass ich separat, sondern einfach, ja, ich merke ja auch so, zum Beispiel, eben so direkt, direkt Vertriebe, Provin zum Beispiel, Putzmittel, oder ja, die haben genau dasselbe Problem. Also die Leute fallen wieder auf, die Verkäuferinnen, die nicht verkaufen können, ja. Ja, aber die müssen es nicht verführen lassen. Das heißt, dass du nur die Menschen darauf ansprichst, mit denen du Kontakt hast. Mhm. Du schon angezogen hast, ja, Margret? Ja. Also jetzt nicht nur diese. Aha. Nicht nur diese. Doch, nur die, die von dir jetzt angezogen sind. Genau, ja. Und nicht weiter gehe, oder so, ja. Ja. Weil es wirklich nur darum geht, wenn ein Netzwerk, ein Ausdruck meiner Berufung ist, dann muss das erfolgreich sein. Also wenn ich lerne, quasi ein Netzwerk mit meiner Berufung zu verbinden, ja, es ist richtig gigantisch. Mhm. Mhm. Okay. Und du hast es gut erkannt, dass du da gut helfen kannst, zu verkaufen. Das ist so. Du hast das jetzt drauf, Margret? Ja, genau. Und du hast eben mit der Berufung das Netzwerk, ja, zur ersten Berufung und dann kam das Netzwerk, ja. Nicht umgekehrt. Ja. Das wäre nicht, ja, sehr gut. Ja, ich habe es... Hab ich da... Ja, dir beantwortet? Ja, glaub schon. Und die andere Frage, kannst du mir dir persönlich wegen dieser Frau... Die Frage gestellt habe, die ich begegnet bin. Die Frau, die bei Ort gebucht hat... So, kannst du die E-Mail freigeben? Ja, die Frau, die bei Ort gebucht hat. Ich hätte ihr am liebsten etwas verkauft, so sagte sie... Ich dachte auch, dass man nicht... Ich wusste nicht, wer das ist, weil du Katrin geschrieben hast, aber das ist meine Katarina. Ah, okay, dann Katarina, ja. So verkauft ihr auf jeden Fall etwas, hilft ihr, ohne dass du weißt, sie ist bei uns. Sie hat es ja eben gesagt. Sie hat es jetzt gesagt, sie hat ja bei euch schon... Sie hat eben bei euch gebucht, oder? Ja, aber sie hat noch nicht gestartet. Ja, das weiß ich, aber gezahlt, oder? Ja. Ja. Jetzt die Frage, so würde ich es so machen, dass das Geld bei euch bleibt und sie nochmals auftreibt, Geld für mich. Zuerst rede darüber, wo sie steht, was sie möchte, dann schaust du, was ist deine Berufung und dann machst du den nächsten Schritt. Aber macht das von uns nicht abhängig. Wie abhängig? Dass sie bei uns schon gebucht hat. Okay, ich habe jetzt, wie gesagt, eben ich statt euch, aber eigentlich kann ich sie bei mir und nachher zu euch, oder so. Ja. Du machst jetzt Gedanken, die ihre Entscheidungen sind. Geh wirklich in deine Berufung locker voraus und dann schau, was entsteht, unabhängig von uns. Genau. Also versuch jetzt nicht Entscheidungen für sie zu treffen. Ja, sehr gut, ja, ja. Ja, fühlst du wieder von mir, sehr gut. Sehr gut. Ja, abzugeben. Danke. Bitte, Bereitchen? Ja. Ich habe ganz akut was reinbekommen, wo ich nicht kennengelernt bin, weil die anderen Sachen, die die letzte Woche geschickt haben, die haben sich eigentlich schon wieder so teilweise aufgelöst. Und so habe ich heute Morgen ein Gespräch, wo es quasi am Ende noch jetzt ging, okay, Preis halt, beziehungsweise die Kosten mit dem Mann absprechen. Ich habe es gerade schon mal redenieren, wir haben schon drüber gesprochen, wie ich das umgehen kann, dann noch. Und dann habe ich die Frage aber gewesen, die hat jetzt nochmal eine Mail geschickt an mich. Und zwar kann ich da mal den Wortlaut zeigen und ich frage mich, was ich da drauf antworten kann. Guck mal, das Leben. Also, würde in Preis die Community für wie lange etwa und die Einzelgespräche dabei sein, mein Mann fragt noch mal intensiver nach. Einfach. Ja, ich habe noch nicht gelesen. Das war eigentlich alles, oder? Nein. Ah, sorry. Ihr wart jetzt gerade weg gewesen bei mir, deswegen habe ich schon weggemacht. Einfach, dass wir mal alle Infos haben und dann entscheiden können, ganz liebe Grüße. Was würdest du antworten, Marajke? Also, mein, spontan hatte ich gesagt, okay, ich liste es dann ihr halt ganz kurz und knapp auf, was quasi mit dabei ist. Dann aber Fokus. Warte, warte, das ist jetzt ganz wichtig. Macht das weg? Ja. Okay, weil, wie du das auflistest, das ist jetzt entscheidend. Okay, okay. Und das Wichtigste, ich würde halt gerne am Ende schon sagen, das Wichtigste ist aber halt diese Veränderung, die dann damit einhergeht. Das müssen wir bei jedem Punkt machen. Also, was sagst du, woran werden wir arbeiten, was ist drinnen? Was sagst du, Marajke? Okay. Also der Community-Bereich ist auf jeden Fall drin mit Videolektion. Ja. In mindestens sechs Monate. Was ist denn der Community, der ganze Prozess? Der ganze Prozess, ja. Also das ist wie Mitgliederbereich? Ja, Mitgliederbereich, genau. Wo dann auch der Austausch, die Stütze untereinander, die Gruppe mit Leitung und Feedback von mir drinnen sind. Aha, also nicht nur die Videos, sondern auch die Community. Genau. Ja? Dann die regelmäßigen intensiven Live-Calls, die sind dann für drei Monate in der Gruppe. Also drei Monate ist das Programm, Sie können darüber hinaufhalten, auch sehr weitere drei Monate darauf zugreifen. Ja. Und drei Einzelgespräche? Mhm. Mit Persönlichkeits-Test, genau. Okay. Und jetzt darfst du diese drei Sachen verkaufsrelevant sagen, dass das nicht nur eine Aufziehung ist. Also ich würde dann zuerst damit beginnen, im Preis ist enthalten dreimal eins zu eins zu eins Coaching, wo wir, und du sagst nicht, einen Persönlichkeits-Test machen um die Auswertung, ja, sondern wo du deine Persönlichkeit mit weniger Aufwand, dein Business aufbauen kannst, erkennen wirst. Mhm. Verstehst du, was ich sage? Also du musst da, wofür der Test ist, verkaufsrelevant verkaufen. Ja. Also sie erkennt in diesen dreimal eins zu eins Coaching, was, welche Punkte in ihrer Persönlichkeit dazu führen, damit sie mit weniger Zeit ihr Business aufbauen kann. Mhm. Ja? Dann in den drei Monate Programm mit den Gruppensession. Was sagst du dazu normalerweise? Normalerweise, das kann man nicht dazu. Okay. Ja, so Mitstreiter. Also es ist ein Wort gewesen, was ihr, was sie immer wieder fallen lassen hat im Gespräch Mitstreiter, dass sie da halt nicht allein ist. Okay, das ist der Communitygedanke. Das ist sehr, sehr gut. Du sagst quasi in diesen drei Monate Gruppenprogramm, wirst du dich nicht mehr alleine fühlen in der Umsetzung, weil du Menschen mitstreiter hast, mit denen du zusammen wachsen kannst. Ja? Mhm. Aber da passiert eigentlich in diesen eins zu eins Gesprächen, passieren die Durchbrüche, die Feedbacks, die große Veränderungen. Und das musst du sagen. Mhm. Und in diesen zwölf Monate Programm in den Gruppensession werden wir jede Woche an deine persönliche Situation zum Beispiel eingehen. Ja? Schon, wo du stehst und was ist dein nächster Schritt, damit du am Ende des Programmes, oh, tschüss! Damit du am Ende des Programmes weißt, wie du mehr Kunden haben kannst mit weniger Zeit. Und dann Mitglied der Bereich Community und Feedback, das verkaußt und da ist alles Wissen der ganze Prozess drinnen. Mhm. Also dein Schritt, was dich steht, wie Schritt von A bis Z führt, aber das musst du erzählen, was A und was Z ist. Ja? Mhm. Und der Vorteil ist, dass in diesem Preis du den Mitglied der Bereich Community und Feedback nicht nur für drei Monate freigeschaltet, bekommen so einen sechs Monate. Das heißt, danach kannst du noch ein bisschen nach Arbeit. Mhm. Du bist nicht unter Druck. Mhm. Ja? Ja. Ja. Frage dazu. Ja, das ist jetzt nämlich bei mir noch aufgeploppt. Ich habe ja also ganz seit so einem Kopf dieses drei Monats Prokern, dass es dann Anfang und Ende hat, weil ich jetzt, weil ich dann im Theoretisch ab Juli ein Einzel, also ein Einprojekt starte oder verkauf starte und dann eigentlich auch Juli zwei Monate in zwei Wochen los abends und dann komplett August auf fünf Wochen in der Auszeit bin und dann Mitte September mein Sohn eingeschult wird. Das heißt, dass halt eigentlich sind es quasi drei Monate mehr oder weniger 20 Pause, schöne 20 Pausende, aber es ist Pause da, wo ich jetzt nicht so begleiten kann. Und ich frage mich aber, wenn ich jetzt zum Beispiel morgen noch vier Verkaufsgespräche habe, vier Verkaufsgespräche und dann zwischendurch ja immer und mal wieder jemand kommt, ob ich die dann einfach mit reinführen kann in das bestehende Gruppenprogramm oder ob das wirklich eine geschlossene Gruppe ist. Also das sind noch so Themen, die mich gleichzeitig auch beschäftigen. Also du kannst sie reinfügen mit der Begründung, dass durch diese Spezialist-Situation sie länger im Programm sind. Also auch wenn jemand noch einen Monat davor kaufen würde, würde ich reintun, weil in einem Monat schon extrem viel passiert, dann haben sie quasi drei Monate Pause und danach machst du noch zwei Monate mit ihnen. Das ist absolut kein Problem. Es geht dann einfach weiter. Ja. Okay. Und dann habe ich tatsächlich etwas bekommen, was mich überfordert hat. Es war Donnerstag, genau Mittwochabend war das Webinar und Donnerstagabend, wenn ich zum Briefkasten habe, ein persönlichen Brief bekommen als Feedback zum Webinar, handschriftlich und wo quasi jemand mich angepragt hatte, um Hilfe quasi, also ob ich ihr helfen kann und so weiter und so fort, wo sie aber auch ganz explizit schon geschrieben hat, finanzielle Situationen, ja, gerade in Bürgergeld und ja, ist alles nicht ganz so klar. Ich habe mich ja erstmal so finden müssen, was mache ich, versuche jetzt gerade jemand irgendwie zu manipulieren, irgendwas auszunutzen oder so. Das kam von einer Seite, wo ich das eingespielt hatte, die anderen sagen so, oh, ne, okay, guck doch mal. Also ich habe jetzt einfach ganz normales Klarheitsgespräch morgen. Aber ist das jetzt eine Verkaufssituation, die ich irgendwie besonders betrachten muss, weil ich bin jetzt nicht gewohnt, dass jemand mir persönlichen Brief schreibt? Also wenn jemand ihm voraus mir sagt, er oder sie hat kein Geld, das ist für mich nie ein Problem. Weil wir mit 200.000 Minus gestartet haben, ja, das heißt, das Geld ist nie das Problem. Wenn ich etwas wirklich verändern will, dann organisiere ich die Finanzen dafür. Und die Menschen sind dafür gewohnt oder da, ja, dass sie für Haus, für Auto, für Terrasse, für Fotovoltaik und solche Sachen Finanzen organisieren, ja. Da gehen sie nicht 20 Jahre sparen, sondern sie organisieren die Finanzen durch Bank oder was auch immer. Und wenn wir jetzt im Couching-Bereich sind, dann ist es von unserer Seite wichtig, dass sie diese Selbstverständlichkeit haben, dass ein Couching viel mehr verändert, deswegen als ein Auto. Und wenn wir das transportieren können in diesem Verkaufsgespräch, also mit unserem Leitfaden zum Beispiel, wenn du richtig gut ausarbeitest, was ist ihr Problem und was ist das konkrete Ergebnis, dann wird das Klappen auch mit dem Geld. Und dann organisiert sie das auch, wenn sie zurzeit kein Geld zum Leben hat. Das ist kein Problem. Ja? Okay. Und das war ein großer Durchbruch von uns. Wir waren in einem nicht christlichen Couching drinnen, 2017. Es war ein Massencouching und da waren in unserer Gruppe über 40, 50 Leute drinnen. Ja? Und die meisten waren Hartz-Viel-Empfänger damals, alleinerziehende Mamas. Und die haben schneller Geld verdient, als die, die das Geld hatten fürs Couching. Und das hat total meine Augen geöffnet. Die wollten das. Mhm. Also die waren einfach Umsetzungsteig. Die haben alles gemacht und das wollt ihr auch als Kunden haben. Ja. Die alles geben. Mhm. Okay. Also lasst dich davon nicht bewegen, wer was sagt wegen Finanzen, sondern mach einfach, was ist wirklich das Problem, was ist wirklich das Konkret, was du wirst, wie hängt es mit Zeit, Geld, Beziehung, Gesundheit oder Hoppys zusammen. Und wenn du diese Verbindung machen kannst, so einmal hat mir eine Frau gesagt, wenn morgen meine Pferde operiert werden sollten und ich bräuchte 2000 Euro, dann würde ich das für meine Pferde auftreiben, aber für mich nicht. Mhm. Das tat mir total weh. Aber was kann ich dann helfen? Ja. Die Pferde wichtiger waren als sie selbst. Mhm. In ihrer Wertigkeit. Das ist total schlimm, ja. Aber es ist spannend, weil die Person hat auch Pferde. Okay, ich bin gespannt. Gut. Und diese Menschen, die für Tiere alles geben und für sich selbst nicht, die müssen lernen, für sich selbst Finanzen in Anspruch zu nehmen, werden die Pferde immer alles auffressen. Mhm. Die werden, also wir haben schon manche solche gehabt, ja, dann haben die Pferde begonnen, einen an der zu beißen und solche Sachen. Also, wenn der Feind weißt, wo du angreifbar bist, dann greift er da an. Mhm. Okay. Gut. Ich habe mich auf jeden Fall mitgenommen jetzt. Und ich habe nicht nur aufliste, aber ich muss auch raus. Okay. Dass ich das für mich jetzt mitnehme, mit dem, das nicht nur rein aufliste, sondern das immer gleich hier, ne? Immer sagen, was bringt es Ihnen? Auch jetzt in so einem kurzen Mail. Genau. Und das, was Margit geschrieben hat auch. Bleite sein ist momentan und Armut ist eine Einstellung. Yes. Vielen Dank. Tschüss. Gerne. Anna. Ja, danke. Ich habe noch mal in Nachkrank eine Frage und zwar ist der Kunde kein Christ. Ja. Und er. Hält er auch nicht viel von. Und. Vorher war das ja unabhängig sozusagen. Ja, jetzt habe ich ja gesagt, ich will das ja ändern ins christliche Coaching. Muss ich das. Klar benennen, kann ich ihn einfach. Also ich lass ihn einfach so. Okay. Ich verschrecke ihn sonst. Ja, also auf keinen Fall. Es darf nicht ein Ultimatum oder ein. Ja, Bedingungen sein, dass Menschen mit dir zusammenarbeiten können. Aber geht davon aus, wenn sie dich lieben, dann lieben sie auch Jesus in dir. Okay. Also du wirst schon finden, wie du ihm helfen kannst. Also aber nicht bekehren oder so was. Ja, ja. Ich will mich Jesus helfen. Okay, danke. Bitte. Im Kanton. Ja? Gibt's dann deine E-Mail frei? Mhm. So wickig denn das. Ja, so. Jetzt, okay, sehr gut. Also sie war schon sehr spezifisch, weil sie gesagt hat, sie hätte gerne dein Leben, weil sie, weil du Freiheit für sie verkörperst, ja? Mhm. Dann würde ich fragen, wie schaut Freiheit für dich aus? Okay. Okay. Oder wo sie ist du in meinem Leben, die Freiheit? Das habe ich sie gefragt. Ja? Und da hat sie dann gesagt, weil sie eben Mann hat und drei Töchter und die Verantwortung für die Töchter trägt. Und so fühlt sie sie so unfrei. Und da haben wir gedacht, ja, die, ja. Also dann würde ich fragen, heißt es, du, du meinst, dass ich deshalb frei bin, weil ich single bin? Ja, okay. Mhm. Und dann würde ich so eine Frage stellen und was wäre, wenn ich dir einen Weg zeigen kann, wie du die gleiche Freiheit, wie ich habe. Trotz Mann und drei Töchter. Ja, das ist gut. Mhm. Ja? Ja. Silvia, wir haben ja das schon so oft gemacht, wie kann ich das selber in diesen Situationen erkennen, was ist die Frage? Was ist die Frage? Dass du diese Aussagen, was die Menschen machen, konkretisierst, also zurückfragst, was heißt für dich Freiheit? Ja. Weil du weißt, wir können Freiheit nicht verkaufen, nur, wenn das konkret ist, zum Beispiel frei von Flugangst oder frei vom dominanten Mann oder frei von der Kritik von Chef, was auch immer. Ja? Dann ist das konkret. Ja. Ich habe sie gefragt, wie merkst du das, dass du dich nicht frei fühlst? Und was hat sie gesagt? Dann hat sie das gesagt mit der Family. Ja, okay. Verstehe ich. Also ich würde dann fragen, und wie siehst du, dass ich frei bin? Und dann heißt es, du kannst nur frei sein, wenn du single bist. Ja? Wenn sie dann sagt, ja. Und was wieder, wenn ich dir einen Weg zeigen kann, es genauso frei zu sein, trotz Mann und drei Kinder. Und mit dieser Frage beginnt sie darüber nachzudenken, was Freiheit wäre auch mit Mann und drei Kindern möglich? Ja. Aber wenn du diese Frage nicht stellst, dann denkt sie, es ist nicht möglich. Und durch die Frage, dass du das so stellst, öffnest du für sie dieser Tür? Ja, ich verstehe. Und gleichzeitig merke ich jetzt auch, wo ich mir gedacht habe, ich habe mir gedacht, da kann ich ja nicht helfen. Da war in mir auch Angst da. Aber Angst nur deshalb, weil du kein konkretes Problem und keinen konkreten Wunsch hast. Aber du kannst wohl, weil wir darüber geredet haben, dass du singles auch helfen könntest, alleine glücklich zu sein. Und das Gleiche ist, eine Frau zu helfen, glücklich zu sein, trotz Kinder und Mann. Ja. Das gleiche Programm. Ja. Es ist so gewesen, ich habe mir trotzdem freigefühlt, obwohl ich ein Kind gehabt habe, also wie das Kind klar war. Und das ist der Beweis dafür, dass du herrscheln kannst. Okay. Also, ja, stimmt. Jetzt merke ich das, dass ich sicher helfen kann. Nur bei der Kommunikation beim Verkaufen, der wird es noch. Ja, also das ist kein Problem, wenn du nicht beim ersten Mal zum Zug kommst, im Garten. Jetzt kannst du dir sagen, ich habe nachgedacht. Ja. Rinden wir mal noch kurz über diese Situation. Ja. Und dann stellst du die Fragen, die ich jetzt gestellt habe. Danke. Du verpasst nie oder du versemst nie etwas völlig, weil wir nicht mehr das Gespräch aufnehmen können. Super, danke. Das hilft mir sehr. Ja. Und der Druck weg, weil ich bin manchmal schon so ungeduldig. Nein, also wenn du jetzt zum Beispiel ABCD ist der Verkaufsprozess und dann kommst du beim ersten Mal bis B ist auch gut. Da nächstes Mal bis C und dann bei D schließt du ab. Ja, sehr gut. Danke. Und das Beste ist, die kommt eher Mittwoch. Sehr gut. Sehr gut. Doktor. Sehr gut. Ja. Und Warte, hier hast du noch die Martina. Ja. Also das ist vor Kurse herangekommen. Ist sie eine Frisur? Nein, ist sie nicht. Wir kennen uns aus einem Persönlichkeitsentwicklung, so ein Kurs, was wir gemeinsam machen. Ja, aber wo fühlt sie sich im Hamster an? In ihrem Job siehst du in Krankenhaus, im Sekretariat. Okay, dann könntest du, ich habe darüber nachgedacht, was du mir gesagt hast. Und so viel ich weiß, arbeitest du im Krankenhaus. Ist es so, dass du da wegen der Respektrosigkeit, die du dich im Hamsterrat fühlst, wenn sie sagt ja? Ja. Die Respektlosigkeit hat sich gesagt, sie nimmt sie seit Corona überhaupt unter den Menschen wahr. Ja, ja. Da sind zwei konkrete Probleme und du solltest fragen, was ist das, was am liebsten verändert haben möchte, die Respektlosigkeit oder den Hamsterrat? Und dann, wo sie sagt das? Ja. Dann sagst du, da kann ich dir helfen. Ja. Lass uns, möchtest du das wendet haben? Ja, da kann ich dir helfen und dann gehst du ins Verkaufsgespräch. Ja. Sind wir was, kann ich zum Beispiel sagen, wenn sie fragt, dass ich die Menschen ja nicht verändern kann, wie sie sind? Ja, das ist wahr. Ja. Und möchtest du immer mehr Menschen anziehen, die im Krankenhaus dich respektvoll begegnen? Mhm. Also zum Beispiel hier in der Ferienwohnung. Hier waren sehr viele Araber, die extrem die Zimmer hinterlassen haben, also wirklich ganz schlimm. Dass sie hier ankam, haben wir gesagt, wir entscheiden uns dafür, nur Vertezende Gäste zu haben. Und die Putzfirma hat uns neulich gesagt, dass bei uns die Araber ganz anders sind. Wow. Ja. Also wenn sie sagt, ich kann doch die Menschen nicht verändern, ja, das ist wahr. Mhm. Und dann hast du zwei, ich habe zwei Fragen, möchtest du die besseren Menschen anziehen im Krankenhaus, wenn du Schicht hast oder dienst oder was? Ja. Wenn sie sagen, ist das möglich? Ja. Und die zweite Frage ist, und möchtest du, wenn du noch respektlose Leute findest, dass dich das nicht mehr kauschlägt oder Stress macht oder sowas ähnliches? Ja. Ja. Ja? Ja, danke, genau. Okay. Gut, kannst du wegmachen dann. Ja, ich habe das nicht belehrend, oder so dieses besserwisserische, weil wir haben ja darüber gesprochen, es war ja ein Erwünsch, dass ich Feedback gebe. Und deshalb musst du das geben. Ich habe es gegeben, nur die Frage ist, wie kann es geben, dass es genauso ist wie du das zum Beispiel sagst, dass ich das nicht nehmen kann, nicht, dass ich mich drüberstelle. Ja, hat sie dir das gesagt, dass du dich rübergestellt hast? Nein, das ist mein Gefühl. Wenn sie das nicht gesagt hat, würde ich sie fragen. Und wenn sie das vernein, dann ist das nur ein Gefühl. Okay, gut. Ich habe sie gefragt, ob sie mir dazu Feedback gibt. Ich habe dann ein wunderschönes Feedback gekriegt, wie ein testimonial, es ist aber nicht konkretes Wesen auf die Frage, was ich meint. Okay, aber wenn du kannst dieses Überstülpen oder Belehrern ruhig diese konkrete zwei Worte fragen, wenn sie das vermeint, dann ist es nicht so. Okay, sehr gut, danke. Dann ist es nur ein Gefühl von dir, und das ist alleine Täuschung. Ja, okay. Ja? Ja, danke. Bitte, du kannst das jetzt wieder die Freigabe stoppen. Wow. Sehr gut, dann gehen wir jetzt in die letzte Runde. Was nimmst du mit? Ich nehme auch noch mit diese Meilensteine von die Beine, also Nabbe, die vorhin gerade waren, wie das verbocken kann, dass es verkaufsrelevant kommuniziert ist. Sehr gut. Und die Frage nehme ich auch noch mit, dass ich mal klären muss, ob sie daraus wollen. Ja. Danke. Danke. Entschuldigung, ihr Rat, kannst du das bitte wiederholen, was du als erstes mitnimmst? Die sieben, was? Ich habe es nicht verstanden. Wir haben das gemacht mit Marajche, wenn du dein Angebot machst und aufziehst, was alles im Preis drinnen ist, dass du nicht nur so auflistest, sondern du auflistest 1 zu 1 Coaching, damit du das und das schaffen kannst. Gruppencoaching, damit du das und das erreichen kannst. Community, damit du das und das hast. Dann kann ich das in der Aufnahme nachgucken. Und wo finde ich die Aufnahmen? Das war auch noch mal so eine Frage an alle vielleicht. Im Mitglied der Bereich, ganz unten aufzeichnen, genau der Kurs heißt, das weiß ich jetzt nicht auswendig. Ah, okay, gut. Was nimmst du mit, Anna? Erst einmal. Dieses den Unterschied zwischen Paket und Stunde, was inklusive ist und was nicht. Das will ich auf jeden Fall nochmal besser recherchieren. Und das Menschen für Lebensveränderung bezahlen. Nicht recherchieren, das ist unser System, was wir gemacht haben. Ja, richtig, bei dem Mitglied der Bereich. Ja, okay. Sorry, also ich bin doch so aufsuchen, welchen Mal. Ja, genau. Okay, danke dir. Wer macht weiter, was nimmst du mit? Anna, Andrea? Ja. Das war Morainier und zwar, das war mir auch nicht bewusst, dass Leute eine momentane Situation ist und Armut einfach eine Einstellung, eine Herzenshaltung. Genau. Und dass unsere Befluchtung über uns kommt, die ich einfach auch in mir habe. Genau das, was du auch jetzt gesagt hast, also wenn ich mir entscheide, dass ich nur Kunden, also oder halt Kunden anziehe, die auch wertschätzende Kunden, dann ziehe ich auch wertschätzende Kunden an. Und wenn ich sage, ich habe, die alle haben kein Geld, dann ziehe ich auch solche Kunden an. Und ich habe mir auch überlegt, also so wie ist mein Denken auch in mir drin, dass ich dann auch für mich selber auch bereit bin eigentlich auch schon, also das auch zu investieren, was ich auch gar nicht erreichen will. Also sprich, dass ich jetzt zum Beispiel bei LivePlus, denn so viel auch mir das wert ist, zu bestellen. Wie viel IP sich auch bräuchte, um den nächsten Status zu treten. Ja, ich bin auch schon im Vornherein investiere. Also dazu habe ich mich entschieden auch jetzt. Ja, und auch das nur nochmal nach dieser Freiheit, weil das habe ich jetzt auch bei meinen Kunden Interviews gemerkt, also das ist ganz viel mit Freiheit. Aber ich weiß jetzt nicht, ob ich das dann nochmal nachfragen soll oder was, was für Sie Freiheit bedeutet, das habe ich einfach nicht gemacht. Also, bitte. Unbedingt nachfragen. Okay, also das kann ich dann einfach nochmal nachfragen. Ja. Gut. Und dann versuche ich das mal zusammenzustellen und geschicken dann. Richtig gut, Andrea. Gut. Dankeschön. Renate. Ja, ich habe ganz viel mitgenommen. Also eines, was mich sehr bewegt hat, ist, dass die Denkweise über ein Kind das lernt zu laufen. Und Schluss feiert man den ersten Schritt und nicht wieviel mal, dass es umgefallen ist. Und diese Denkweise auch über mich zu denken, ja, das hat mich sehr berührt. Und über all meine Riesen im Leben herrscht Jesus. Also auch diese Thematik mit dem Schädel von Goliath auf der Schädel steht, habe ich noch nie gehört. Das fand ich sehr kraftvoll. Und eben er hat meine Riesen eben herrscht er. Und das letzte, was habe ich noch, ohne mich zu genießen, funktioniert alles nicht. Also nicht mal Jesus kann ich dann genießen. Also das finde ich auch noch mal. Braucht man immer wieder zu öffnen. Ja, fand ich auch mega. Danke. Danke Renate. Elizabeth. Ich nehme mit, wenn ich Zweifel und Angst habe, sage ich zu Jesus, du hast noch nicht genug gelitten, du brauchst noch ein paar Meerschläge. Das hat mich sehr berührt. Das ist eine Gotteslästerung. Das Zweite ist, ich darf in Jesu Namen um alles bitten. Und ihm meine Wünsche vortragen. Und ohne ihn kann ich gar nichts. Aber mit ihm kann ich alles. So wie der kleine David bei den Riesen. Dann habe ich von Sylvia mitgenommen, immer zu fragen, was will der andere haben. Mich zurückzunehmen. Nicht für den anderen denken, sondern durchaus fragen. In anderen drin sein, mit fühlen, auch schon mal mit leiden. Was ich letztens auch getan habe, da ging es mir auch so ein bisschen durch. Und ich war auch ein bisschen traurig, dass ich das einfach mitmache, was will der andere wirklich. Und als ich dann auf Jesus hoffe und weiß, er gibt mir die richtigen Fragen ein. Sehr gut. Sehr schön. Danke. Karin. Ja, also von dir Sylvia, wieder, wieder und wieder und wieder. Das Problem muss konkret sein, also in Zeit, Geld, Beziehungen und Hobbys. Und ebenso die Happy is Listed, darf konkret sein. Also wie schaut das wirklich glückliche Leben aus? Frage die Happy is Listed, darf in die Mainz-Sainz-Gruppe oder euch als Mainz-Sainz-Gruppe gut. Und ja, und dann von Rene wieder, dieser Unterschied der Gebete. Ich bin überhaupt nie bewusst, das Vater uns aber für mich immer das Gebet und wird mir, ja, es ist was ganz Neues für mich. Und dann halt wieder. Es ist ein Lobpreis Gottes, wenn wir uns so wertschützen, wie Gott uns wertschätzt. Ja, das geht mir rein, das geht mir runter wie Honig und Öl und alles gleichzeitig. Da ist Sylvia, direkt da ging. Genau. Danke, Karin. Darf ich, ich habe heute am Anfang nichts gesagt, ich habe ganz schöne Erfahrungen gemacht. Ich bin gestern wirklich los und habe gedacht, ich treffe heute zwei Kunden und gleichzeitig dachte, aber wo? Und dann sind zwei von meinen Clowns Kollegen auf mich zu kommen und haben gesagt, du hast doch damals irgendwas erzählt von so einem. Okay, so geht es auch. Genau. Das war, ja, Entschuldigung, geil. Voll gut. Okay, danke. Bitte. Dann war jeder jetzt dran. Dann wünschen wir euch noch weiterhin einen wundervollen Tag und genießt euch und bis bald. Tschüss. Tschüss.