Ist das Rage, was hat sich Gutes getan im Bezug auf Verkaufen? Wer mag beginnen? Ich kann anfangen. Ja? Ich hatte heute Morgen mit der Irmgab ein Date und wir haben Verkaufen geübt und wir haben das angepasst auf den Verkauf, den ich heute Abend habe. Das war richtig cool. Sie hat sich da so reingefühlt in diesen Gegenüber. Das war echt genial. Ich hoffe, sie hat die nicht leicht gemacht. Nein, und sie hat immer wieder gesagt, wie es ihr dabei geht, werde ich die und die Frage stellen. Es war richtig gut, sie hat das gespiegelt. Ich konnte die viel davon mitnehmen. Ja, richtig gut. Ich mag, dass wenn ihr mitteinander übt seid, nicht nett zueinander. Weil wenn ihr nett seid, dann fordert die Reiner nicht heraus. Wer war beim letzten Mal, der mir das nicht leicht gemacht hat? Wer war das? Weiß ich nicht mehr, aber das war total lustig, ein Rollenspiel. Hi. Hallo. Hi, Herr Garde und Ralf. Sehr schön. Dann macht weiter, was hätte ich noch Gutes getan in Bezug auf Verkaufen? Ja, hallo. Ich habe heute mit Yasmin ein Verkaufsgespräch schon gemacht. Yasmin hat ihr Angebot verkauft und ihr merkt, wie ihr etwas verkauft bekommt, wie viel ich selber lerne dabei. Das ist gut, weil gerade vor dir hat Yasmin euer Üben beschrieben, da musst du das am Anfang durch anhören, was sie gesagt hat. Interessant. Sehr gut, danke dir. Wer macht Reichtal? Ich kann auch gerne weiter machen. Ich hatte letzte Woche ein Appetit machen, das Gespräch, in dem es immer so schön gesagt wird. Ich freue mich sehr darüber, auch von jemandem, mit dem ich schon seit vielen Jahren in Kontakt bin und dann war das wieder weg. Es geht um seinen Sohn und er hat gesagt, wenn es nach mir geht, dann machen wir das sofort. Er meldet sich in zwei Wochen, wenn er mit seinem Sohn gesprochen hat und dann gucken wir, dass das fast wird. Richtig gut. Das nächste ist, dass ich jetzt in diesem Insta-Booster bei Sarah bin. Ich bin sehr dankbar für diese ganze Struktur und jeden Tag Hausaufgaben machen. Also das ist wirklich richtig toll. Richtig schön. Sehr gut, danke. Wer macht Reichtal? Dann mache ich weiter. Ich habe zwar nicht so viele jetzt, aber eine kleine Anfrage, die möglicherweise ein Coaching ergeben könnte, aber das sprechen wir dann ja später noch. Habe ich dir zumindest geschickt, genau. Wann hast du das geschickt? Gestern auf WhatsApp habe ich es da geschickt, weil ich dir das WhatsApp-Bild geschickt habe. Ja, okay, das habe ich gesehen. Gerne. Danke dir. Dann, wer macht weiter? Wie gut, Diana? Hallo. Diana, richtig gut. Hi. Bei mir tut sich gerade gut ist, dass selbst die Frauen, die am Ende kein großes Coaching-Programm kaufen, dass ich die aber für die kleinen Sachen begeistern kann. Zum Beispiel am Bodyman den Worship. Da komme ich immer mal zum Schnuppern und mal gucken, ob so was für sie ist. Und ja, oder dass ich zumindest mal eine Einzelschunde mit denen mache, um erst mal, also ich glaube, das ist einfach gut, um Vertrauen zu schaffen, um uns kennenzulernen und ja, mal gucken, was weiter draußen besteht. Richtig gut. Und 7500 hast du bis jetzt, oder? Ja, die eine ist ja jetzt erst mal nochmal zurückgesprungen, also es sind 5500. Aber mal gucken, was sich da diese Woche noch tut. Ja, genau. Richtig gut. Danke. Mag noch jemand? Okay, ich möchte euch zuerst etwas extrem Praktisches weitergeben, und zwar aus der Bibel natürlich in Philippe 4, 8 meiner meiner, geht es darum, das nennt man immer wieder so, diese siebenfaltige Filter, worüber sollten wir nachdenken? Ja? Und das erste ist, übergute Nachrichten. Das heißt, alles, was gut ist, sollten wir zuerst nachdenken. Und ich merke immer wieder, wenn es zum Beispiel Feedback gibt oder was hat sich Gutes getan, das ist eure gigantische Sache manchmal, ich habe nur was Kleines. Sagt, ja. Und also, ihr wisst, ich bin auch im Coaching dabei. Und dann werde ich auch jedes Mal gefragt, natürlich, weil sie ist, die Alexandra ist eine Exkundin von uns, und natürlich nimmt diesen Satz, was hat sich Gutes getan, ja? Und übt an mir daran. Und dann ist es so, wenn ich schon zwei Tage oder einen Tag geschafft habe, so wie ich das möchte, ja? Dann sage ich, ich habe schon einen Tag geschafft. Von sieben. Ja? Oder, wenn, genauso mit Sport, wenn du zum Beispiel, ich dürfte jetzt, also unser Ziel ist es, dass ich jeden Tag eine Stunde mache. Und manchmal ist es so, dass ich sage, also ich habe schon zweimal drei Hirtundstunde geschafft und zweimal zwanzig Minuten und ich freue mich vor der Kanne darüber. Ja? Das heißt, oder am Anfang ging es darum, zuerst mal 45 Minuten oder so, was ähnliches dreimal in der Woche, und ich habe vielleicht nur einmal geschafft, ja? Und deshalb ist es extrem wichtig, dass das, was schon gut ist, als gut anerkenen. Das ist, als volle Kanne wertschätzen sage ich immer wieder, ja? Wenn du schon einen Kunden hattest, ein Gespräch hattest, ein Appetit machen, das, etwas gemacht hast, ja? All diese Sachen auch also gut bewerten, weil wir königliche Priesterchaft sind, ja? Und unsere Worte extrem viel Kraft haben. Und wenn wir selbst das mindern, was schon gut ist, also ich habe nur zehn Minuten geschafft, ich habe nur ein Gespräch gehabt. Ich habe nur einen Testkunden. Wenn wir dieses nur einbauen, dann minimieren wir total unseren Wert. Wir, nicht Gott, nicht die anderen, wir. Also ihr könnt wirklich mit voller Brust weiter, voll stolz, all das, was schon gut geklappt hat, wirklich sagen, das ist das erste Filter, dass wir auch die gute Nachricht quasi bedacht sind. Und dann kommt alles, was wahr ist und so weiter und so fort. Aber zuerst alles auf all das, was schon gut ist, ja? Renate. So, dann drehe ich das Ganze jetzt um und sage so, wie es ist. Trotzdem, ich letzte Woche drei Tage wirklich sehr krank war, habe ich eine Anfrage bekommen, von der ich nicht gerechnet habe und die mich mega, mega freut. Ich bin stolz auf dich. Wie cool ist das denn? Du hast nichts dafür getan und es kam. Richtig gut. Ich habe das letzte Woche gehabt. Eine Frau hat mir am Donnerstag oder am Mittwoch, ich muss hier noch etwas zuschicken, ein WhatsApp geschickt und zuletzt 18, 2018 haben wir miteinander geredet. Also sechs Jahre. Und sie hat gesagt, ich weiß nicht warum, aber heute Früh habe ich daran gedacht, ich muss dir das unbedingt sagen. Dann hat sie erzählt, dass sie sich haben scheiden lassen und dass sie gekündigt hat und dass sie eine Coaching-Ausbildung machen möchte. Und als sie gesagt hat, sie möchte eine Coaching-Ausbildung machen im WhatsApp, ich weiß nicht, warum sie zu uns gekommen ist. Nun habe ich zurückgeschrieben, ja, wie schön, und dann lass uns reden, wann heißt du zahlen, heute oder morgen? Dann hat sie gesagt, heute kann ich es schon um 16 Uhr für möglich machen, haben wir geredet und sie ist voll unserer Zielgruppe. Ja, das heißt, all diese Kleinigkeiten volle kann er wertschätzen. Ja. Okay, dann wollte ich, machen wir das so, dass Diana machen wir zuerst. Ja, ihr Lieben, machen wir bitte Hausaufgaben wieder in den E-Mails, ja, nicht im WhatsApp. Dann hast du die E-Mail geschickt, Diana, weil ich das nicht finde, obwohl ich weiß, ja, ich bin nicht im Poste eingehen können. Ich denke, und war das Samstagabend, oder? Okay, also, Antonis da gebucht hatte, nachdem ich ihr die Rechnung geschickt hatte. Also, sie hat dir diese Antwort geschickt, meine, mein, nach hatte ich im Verkaufsgespräch deutlich gesagt, dass ich 2000 für drei Monate wöchentlich oder für sechs Monate alle 14 Tage sind. Sie macht ab September ein Recha und würde dann eh aussetzen. Und dann hat die Frau geschrieben, ich brauche etwas Bedenkzeit und habe mir auch noch einen Rat geholt, wie gesagt. Ich habe das Wohlfasch im Kopf gespeichert, 2000 Euro für drei Monate, finde ich doch viel. Warum schreibt die Frau? 2000 Euro für drei Monate, finde ich doch viel. Was für ein Angebot haben wir dann gemacht? Ein Messbarf. Das heißt, du hast gesagt, dass die drei Monate 2000 Euro kosten. Das ist ein Angebot. Und wie sollten wir das Angebot machen? Als Programm. Das machen wir jetzt praktisch mit dir, Diana. Was ist ihr Problem? Sie hat sich in den letzten Jahren eigentlich sehr isoliert. Also, sie geht einfach in Richtung Depressionen und hat keinen Anschluss in der Gemeinde. Hat seit einem Jahr keine Arbeit mehr, weil sie sich einfach zu krank fühlt? Ja. Genau. Und wünscht sich jetzt einfach wirklich eine Veränderung und spürt einfach, dass es dran ist. Was ist dran? Dass sie einfach Schritte geht und neue Dinge ausprobiert und wirklich Sachen veränderten ihrem Leben. Also, sie weiß auch, hat, glaube ich, auch schon mal Seelsorge gemacht und weiß auch, dass da einiges in ihrer Kindheit einfach nicht gut gelaufen ist. Und sie hat nazistischen Vater und ist also mit der Familie nach wie vor sehr schwierig, auch mit den Geschwistern. Ja, und sie wünscht sich einfach wieder irgendwie am Leben enttelt haben zu können. Okay. Also, davon war Depression, Isolation, wirkliches Problem, nicht arbeiten können wegen Krankheit, wirkliches Problem. Und beim Veränderung hat sie bis jetzt Schritte gehen können. Wir müssten noch mehr was haben, was sie haben möchte. Was möchte sie noch haben? Ich habe gerade mein Zettel blöderweise im Nachbarer. Ich würde hier nochmal schnell holen. Ja. Ich muss dann rüber gehen, weil mein Kleiner nämlich lieber hat. Dann sofort wieder da. Okay. Bis dahin machen wir dann jemanden anderen. Ja. Okay. Also, beide Nate ist im WhatsApp zurückgekommen. Hab eine Frage zu deinem Coaching meist. Es könnt mir helfen, mein Leben wieder positiver zu ... Meinst du, du könntest mir helfen, mein Leben wieder positiver zu sehen und was kostet denn so was? Ja? Also, sie hat zwei Sachen gesagt. Was kostet es? Und meint sie, mir könntest du helfen, das Leben positiver zu sehen. Genau. Hast du gesagt, sie hat einen Blumenladen? Also, sie hat nämlich, sondern sie arbeitet da drin. Genau. Also, arbeitet im Blumenladen, lebt in Scheidung, ihr Vater recht pflegebedürftig, da sind Probleme. Alles zu viel. Genau. Und sie ist insgesamt eigentlich ein fröhlicher Mensch, aber sie sieht einfach bloß noch alles, du, da schwarz und grau und genau. Und das hat sie dir gesagt in diesem Gespräch? Also, wie gesagt, ich war, ich war ja jetzt ein paar Mal einfach dort, hab Blumen gekauft und das ist eben auch ein Kandidatin für mein sonstiges Network noch, wo sie eventuell die Produkte ausstellen will. Das geht aber dann über die Chefin, das ist nach dem Urlaub ein Thema dann. Und seit ja war ich immer wieder drin und hab halt einfach Blumen und die hat tolle Assessoires eben auch für Garten und so was gekauft und da geht mir am echtem Herz immer auf. Und dann habe ich immer gemerkt, wie es hier einfach geht. Ich habe ja ab und an immer gesagt, was das einfach für ein Umfeld ist, indem sie arbeitet, da blüht alles, da ist Farbe, da ist Lebendigkeit, das sie einfach auch ist. Und das hat sie immer, immer gespürt, dass da von mir eben ein anderer Input kommt. Und irgendwann nach einem der letzten Besuche hat sie mir zu mir gesagt, ja, sie, also in der Thematik, wo ich ja schon alles wusste, mit Scheidung und Vater und so weiter, der Vater wollte sich selber umbringen, hat sich von der Treppe gestürzt und all solche Sachen, also ist es ziemlich schon ein bisschen crazy. Aber der ist jetzt wieder zu Hause und auf alle Fälle ist es so, dass sie dann irgendwann gesagt hat, wo kann ich denn da ein bisschen mehr dazu lesen. Und dann habe ich die Homepage, die kannte sie ja von mir, da habe ich gesagt, schau mir auf mein Homepage und wenn du Fragen hast, dann melde dich einfach, dann können wir einfach drüber reden. Und so habe ich es erst einmal stehen lassen, weil ich gar nicht damit gerechnet habe, dass sie überhaupt nachguckt. Okay, und dann kam diese Worte. Dann kam, ich war jetzt gut eineinhalb Wochen nicht dort und jetzt kam diese Nachricht, genau. Okay, was hat die Renate richtig gut gemacht beim Appetit machen? Was hat sie gut gemacht? Sie hat nicht gecoached. Sie hat nicht gecoached, aber was hat sie gemacht? Sie hat Vertrauen aufgebaut zur Kunden. Ja, wodurch? Indem sie immer locker mit ihr geredet hat und auch das eingegangen ist, wo die Kunden sich gerade befindet. Richtig, richtig gut. Und sie hat auch gelobt, ermutigt ein bisschen. Okay, richtig gut. Also, ich würde so etwas schreiben, ja, wenn du dein Leben wieder positiver sehen könntest, wäre es schon sehr gut, aber ich habe hundertfach besseres für dich. Also, wenn du antwortest, musstest du immer wieder neu gerede, also nicht nur antworten, darauf eingehen, sondern auch neu gerede Schatten. Ja? Und lass uns einfach darüber reden, wo du stehst, wohin du möchtest und dann kann ich dir auch einen Preis sagen. Na ja. Und dann kannst du mit dir ein Verkauf, wann hast du Zeit, heute oder morgen? Ja? Und dann machst du mit dir ein gescheites Verkaufsgespräch, wo du dann wirklich die Fragen stellst. Und dann habe ich mich jetzt heute danach gehalten, letzte Woche habe ich gesagt, zweimal nicht, ja, war auch ein Flop. Geh nicht so rein in ein Gespräch, das war mein Fehler. Ich verkaufe das, sie wollen eh schon kaufen. Und dann habe ich sie nur erzählen lassen und nicht die Fragen gestellt. Und dadurch war für sie nicht klar, wo sie stehen und wohin sie möchten. Das habe ich als Fehler gemacht, ja. Und ich habe jetzt verstanden, ich soll es per WhatsApp jetzt machen, ihr darauf antworten. Wenn ich aber runter gehe zu ihr, dann gehe ich auch bloß bis zu dieser Schleife und lade sie dann eben auf ein Gespräch ein oder was. Genau so. Und dann kann so sein und ich wollte einfach gerne mit dir Kaffee trinken, dabei nicht hier im Laden, hier kommen immer wieder Leute rein. Und dann kann ich einfach eine halbe Stunde mit dir haben oder eine Stunde mal sehen, wie lange das dauert. Ganz locker. Das Gleiche sagst du auch persönlich, ja. Okay, alles klar, danke. Sehr gut. Dann gehen wir jetzt zu dir zurück, Diana. Silvia, darf ich dir noch dazu was fragen? Wie du gesagt hast, du hast sie nur reden lassen. Wie übernimmst du im besten Fall die Führung? Weil sie wollen ja sehr oft einfach reden, reden, reden. Gehen gar nicht so oft die Frage ein, sondern bleiben ganz lange im Schmerz. Ja, ich muss das, ich sage meistens Stop, Stop, Stop, weil ich wenn ich einmal Stop sage, hören Sie das gar nicht. Ich musste wirklich jetzt sagen auch heute Stop, Stop, Stop, dazu habe ich noch eine Frage. Also du darfst ihr Redefluß unterbrechen, ganz wichtig unterbrechen den Redefluß. Weil ich interessiert dich das nicht, was die dann was sagen wollte. Mich interessiert es immer, was die das sagen wollen. Ja, doch, aber ich habe bemerkt, wenn ich dazu eine Frage stelle, ja, dann kann ich sie viel besser führen. Und dann kommen auch manchmal, also es geht nicht darum, dass sie ihren Schmerz und ihre Wünsche erzählen, sondern dass das für sie bewusst wird, was ist ihr Schmerz und ihr Himmel. Weil nur wenn sie etwas erzählen und ich weiß, es ist ein Schmerz, wissen sie sehr oft nicht, dass das ein Schmerz ist. Und ich muss mindestens ein Echo machen können, heute habe ich mit jemandem geredet. Die ist schon seit vier Jahren unterwegs, im Sozial, also in Social Medien und die hat noch keinen Cent verdient, ja. Ich musste sagen, oh, schon seit vier Jahren und noch keinen Cent verdient. Ich muss da Echo machen, weil sie hat da so lapidale Nebenbei erzählt, aber das ist wirklich schon riesengelangst. Und dann habe ich gefragt, dann habe ich gesagt, was frustriert dich dabei? Dann habe ich auch wieder etwas erzählt und dann habe ich gesagt, was stressig in dieser Situation, dass du seit vier Jahren keinen Cent verdienst. Und dann kam sie wirklich dazu, dass sie gesagt hat, dass ihr einfach wehtut, dass sie so viel Christen hilft und kein Christ auf den Gedanken kommt, dass sie auch Geld geben könnten. Und da war ich bei dem Schmerzpunkt. Das ist das, was ich ändern möchte. Bleibst du auch wirklich nur bei den Fragen vom Verkauf? Also du stellst keine weiteren Fragen, wo noch tiefer dann irgendwie weisen, wo rein gehen darf. Aber zerstell mal die Fragen, die da stehen, was ich letzte Woche nicht gemacht habe, weil ich so selbst schweige. Hallo ganz fest, was? Ja? Okay, dann Diana. Ja, genau. Ich hatte mich eben auch nicht so an den Verkaufsleitfaden gehalten, weil es mir an dem Tag eben selber auch nicht gut ging. Und ich habe gesagt, naja, mal gucken, was jetzt rauskommt. Und ja, natürlich schlägt es dann zurück. Also ich hatte sie nach ihren Zielen gefragt. Da kam erst mal ganz schwammige Sachen, wie sie möchte ankommen, sie möchte dazugehören und sie möchte einfach sein. Und konkreter kam dann am Ende noch, dass sie einfach schlafen möchte. Sie kann also nicht schlafen. Und sie braucht unbedingt Stabilität, um überhaupt soziale Kontakte aushalten zu können, damit sie überhaupt wieder in eine Gemeinde gehen kann. Zum Beispiel. Okay. Also da würde ich, also jetzt, wie ich das jetzt machen würde, ja? Dass du sagst, oh, dann habe ich missverständlich kommuniziert, sorry. Also ich würde mich einfach entschuldigen. Ja, genau, habe ich auch schon. Und dann, lass uns kurz reden. Wann hast du Zeit heute oder morgen? Genau, sie hatte mir jetzt schon bestätigt, dass wir am Donnerstag noch mal sprechen. Sehr gut. Okay, und dann, ich möchte zwei Sachen jetzt mit dir besprechen. Also den Gespräch, solltest du so starten. Ich habe missverständlich kommuniziert, weil ich dir gesagt habe, drei Monate kosten 2000 Euro. Aber das ist total irreführend. Ich möchte lieber darüber mit dir sprechen, was du in diesen drei Monaten erreichen kannst. Passt das für dich? Und dann fasst du zusammen. Ich habe das richtig verstanden. Du wolltest deine Depression, deine Schlaflosigkeit verändern. Ist das für dich das Wichtigste, was du verändern möchtest? Oder was ist deine größte Herausforderung? Was möchtest du wirklich verändert haben? Du hast mir dies und dies und dies und dies gesagt, ja? Was ist das, was für dich am wichtigsten ist? Und dann habe ich dich richtig verstanden. Du wolltest Einkommen haben, schlafen möchten, Stabilität, damit du wieder in die Gemeinde gehen kannst. Was ist davon das Wichtigste für dich? Also du musst noch einmal rein in den Schmerz, also in das Problem und in die Lösung, bis sie eine einzige Sache sagt, ja, das ist das für mich das Wichtigste. Und das darf nicht etwas sein, wie zum Beispiel Stabilität, ist noch nicht etwas, wo für Menschen 2000 Euro ausgeben. Sondern das muss ich möchte wieder durchslafen. Oder ich möchte wieder Freude haben, keine Depression mehr. Also irgendwie in diese Richtung. Und da würde ich dich auch noch fragen, wie ist dann dein Leben anders, wenn du Freude hast, wie ist dann dein Leben anders, wenn du Einkommen hast? Also ich würde reingehen, dass sie ins Träumen kommt. Wie ist dein Leben dann anders? Ja? Okay, und wenn du das rausgefunden hast, dann sagst du, okay, dann kann ich dir jetzt viel besser sagen, wofür du die 2000 Euro zahlst. Du zahlst die 2000 Euro dafür, dass du keine Depressionen hast, dass du Lebensfreude hast, dass du Lust hast, rauszugehen, dass du Arbeit findest, dass du wieder menschliche Kontakte hast. Also du zählst auf, was sie gesagt hat, dass sie möchte. Und dann fragst du, ist dieses Ergebnis für dich 2000 Euro wert? Also lass nie zu, dass die Menschen sagen, aha, du begleitest mich drei Monate, dann haben wir zwölf Gespräche, dann 5000 Euro durch zwölf. Das ist aber ein sehr großer Stundensatz. Also das nie zu. Wenn wir aus dem Gespräch rausgehen, dass sie sagen, okay, ich habe keine Depression mehr und das ist mir 2000 Euro wert, aber in positiven, dann werden sie das zahlen. Wenn sie sagen, ich muss für drei Monate so viel zahlen, dann machen sie das nicht. Wir wollen trotzdem immer wissen, wie viele Termine es ist. Von den Terminen habe ich sie ja schon weggekriegt zu so einem Zeitraum. Das ist gut. Und dann würde ich sagen, es hängt davon ab, wie intensiv du die Betreuung haben möchtest. Es kann sein, dass wir dafür drei Monate brauchen. Es kann sein, dass wir dafür sechs Monate brauchen. Was für eine Betreuung möchtest du haben, eine intensivere oder eine lockerere? Und dann sagt sie, ich möchte sechs Monate oder drei Monate Begleitung. Ja, das haben wir schon so ähnlich besprochen. Und da hat sie eben gesagt, sie möchte ihr das Intensivprogramm, deswegen die Dormart. Das ist sehr gut. Das ist Kauf und Kauf Signal. Genau. Ich habe das ganze Gespräch schon sehr entschieden. Deswegen hat mich das total gewundert, dass sie doch noch mal zurückgesprungen ist. Ich würde natürlich auch interessieren, mit wem sie sich beraten hat und was dieser jemand gesagt hat. Das wollte ich auch fragen. Damit beginnst du. Wollte ich dich fragen, was du einen Rat du geholt hast? Zum Start anfang des Gesprächs herausfinden. Ich bin ganz neugierig. Da fehlt was und dann weißt du, wo du weiter gehst. Genau. Jetzt ist ja noch so ein bisschen diese besondere Situation, dass sie wohl im September eine Reha anfängt. Wo sie eigentlich in unserem Gespräch gesagt hat, naja, mal gucken, was mich da erwartet. Und wir das eigentlich offen gelassen haben, ob sie trotzdem Coaching weitermacht oder das Unterbricht. Erst mal sehen, was sie da bekommt in der Reha. Ja, ist ja trotzdem so ein bisschen schwierig, glaube ich. Oder wenn sie dann nebenher eine Reha macht. Wir haben schon mehrere, die durch mehrere Rechas gegangen sind. Ja, meistens war das so intensiv und so durchgetaktet, dass sie dann sechs Wochen wirklich ausgesetzt haben. Da können sie sich darauf einlassen, aber sie gehen mit einem ganz anderen Stand wegen dir in Recha rein. Dass sie ihnen viel besser helfen, als ohne deine Begleitung davor. Ja, aber bei den meisten, also, wie die wir gehabt haben, also die sind völlig ausgeklickt, die sind da in einer anderen Welt und das ist auch gut. Ja. Aber wenn jemand möchte, kann sie trotzdem begleiten. Aber das müsst du sie sagen, ob das für sich zu viel ist oder passt. Dann machst du halt sechs Wochen Pause mit ihnen. Und meistens war das auch so ein, zwei Wochen danach, haben sie richtig Schwierigkeiten gehabt, im Alltag anzukommen. Also, das ist sehr oft bei Recha. Dass sie dann sehr große Schwierigkeiten haben, wieder ins normale Leben zu kommen. Da haben wir ihnen per WhatsApp gestützt. Haben wir sie per WhatsApp gestützt und unterstützt. Ja? Ist alles gut? Ja, danke schön. Und was wichtig ist, Diana, und für die anderen ist ganz normal, dass die Menschen zurücktanzen können nach einem Gespräch. Also, denkt nicht daran, dass du etwas falsch gemacht hast oder was auch immer, sondern es geht nur darum, wir haben da noch ein, zwei Sorgen, vielleicht nicht auf den Zahn geführt. Ja? Und nachdem wir dann aufgehört haben, kam sie drauf. Und das ist einfach ein Service, dass wir nicht sagen, okay, dann tanzen sie zurück. Und dann interessiert es mich nicht, sondern Jesus ist den Menschen nachgegangen. Ja? Also, diese Frau, diese Ambrunnen, Jesus hat nur zwei Tage, nur für diese Frau gewandert, oder ist? Und währenddessen war er in der Wüste, hat kein Menschen anderen getroffen, war keine Heilung, ist nur zwei Tage für diese Frau investiert, durch die Wüste gegangen. Nur damit er rechtzeitig da ist und zwölf Ambrunnen. Das heißt, wir dürfen Menschen nachgehen, das ist meiner Meinung nach ein Service von unserer Seite, dass wir, wenn sie absagen oder zurücktanzen, dass sie nicht denken, das ist jetzt schlimm. Und da sind es nur Sorgen. Ich habe zum Beispiel mit einer Absage letzte Woche geredet, weil sie mir Sachen gesagt hat. Und dann habe ich zuerst gesagt, okay, und dann hat sie noch ein WhatsApp geschickt. Und dann habe ich gesagt, ich sehe, dass ich das total beschäftige. Also sie hat gesagt, ich weiß schon so viel, ich muss es nur tun. Und ich habe zuerst gesagt, okay, und dann hat sie nochmals fünf Minuten WhatsApp geschickt. Und dann habe ich gesagt, das beschäftigt, ich rede mir darüber. Und dann haben wir darüber geredet. Ich habe gesagt, du hast drei Sachen im WhatsApp erledigt, die dich total ausbremsen. Darf ich diese Sachen ansprechen? So habe ich angefangen im Gespräch. Und dann hat sie erzählt, etwas, womit ich anfangen konnte, warum jetzt noch nicht, dann habe ich gesagt, okay, das ist total authentisch, das ist total gut. Und so kann ich damit leben. Ja? Aber ich kann damit nicht leben, wenn sie sich beruhigen. Das kann ich nicht aussagen. Ja? Hat es geholfen, Diana? Ja, vielen Dank. Ich will mich erst mal sicherer jetzt, auch für das Gespräch im Donnerstag. Okay, und dann noch, also am Ende, sagen Sie noch zuerst, werden wir daran arbeiten, dass du aus deiner Isolation rauskommst, keine Depressionen mehr hast und Lebensfreude hast, sage ich mal, ja? Dann werden wir daran arbeiten, wie du draufkommst, welche Arbeiten haben möchtest, worauf du Lust hast. Und drittens, welche neue Sachen du ausprobieren könntest, wie du das angehst. Und dann ist es konkret. Zuerst daran arbeiten, als zweitens, drittens. Und dann ist es ganz konkret für Sie, ja? Ja. Okay, sehr gut. Jasmin hat noch Hux reingeschickt, was ich zeigen möchte. Wer hat noch was reingeschickt, wenn ich jetzt das nicht weiß, hat jemand noch was reingeschickt? Jasmin, heißt du auch zu reinieren, das geschickt oder nur zu mir? Ich habe es an InfoEd, das kriegt ihr klar beide, oder? Ja, okay, ich brauche das jetzt gar nicht, weil InfoEd, du hast es richtig gemacht, EU am Ende, weil ich das reingetan habe, in ein Google Drive Dokument, das ist das, was ich für ein Google Drive Dokument mache. Ich möchte nämlich euch etwas noch zeigen. Ich mache das freigeben. Also, das ist ein Dokument, was dann jeder hat. Das ist, wenn jemand in Insta seine Sachen sichtbar machen möchte, durch 30 Posts, ja? Und zuerst geht es, also ich möchte jetzt nur das machen, mit euch, dieser Hux, ja? Und hier quasi ist das Drehbuch für ein Huck, hier ist ein Beispiel dafür, und hier kannst du dann deine Idee einschreiben, ja? Und zum Beispiel, hier steht, ein Huck ist, wie würde sich dein Leben verändern, wenn Problem X nicht mehr zu deinen Problemen gehören würde, ja? Und alles, was blau ist, das hat Yasmin geschrieben, und ich habe noch mein Senfroh dazu geschrieben, ja? Das heißt, Yasmin hat zuerst geschrieben, wie würde sich dein Leben verändern, wenn du nicht mehr alles alleine machen müsstest? Wenn ich das nur schreibe, ja? Dann habe ich keine Zielgruppe aufgeschrieben, also, aufgerufen, das heißt, das könnte zum Beispiel ein Unternehmer sagen, können alles alleine machen? Das könnte eine Ehefrau sagen, alles alleine machen, das könnte eine Lehrerin sagen, alles alleine machen, ja? Das könnte jeder sagen. Und deshalb ist es so, dass ich hier eingeschrieben habe, Frau eines Handwerkes, Fragezeichen, dann habe ich schon die Zielgruppe aufgerufen, und dann habe ich, wo mache ich alles alleine, zu Hause habe ich eingeschrieben, und dadurch ist es viel, viel konkreter, ja? Dann, ich gehe nur mit drei der vier Sachen mit euch durch. So kann jeder, kommt Transformation, Verb auch ohne Einwand, das ist quasi das Drehbuch. Und dann hast du geschrieben, so kann jeder 30 Minuten pro Tag mit einbauen, auch wenn du eigentlich keine Zeit hast. Und wenn du das schreibst, dann ist es wieder so, das wäre so 30 Minuten, die Mamas oder Selbstständige, oder Unternehmer oder Führungskräfte wäre, ja? Überall immer zuerst dieses Trüberg schrieben, an alle Paufrauen eines Flasig Handwerkers, und dann praktisch das, was ich da in Blaug geschrieben hatte, so war mein Gedanke. So, das ist gut. Und manchmal kannst du das auch einbauen indirekt, weil dann ist das ein bisschen nicht so an alle immer, ja? So kann sich jede Frau eines Handwerkers in 30 Minuten am Tag neue Kraft für den Alltag gewinnen. Also was ist die Transformation, was ist das Ergebnis, wenn ich Midtime habe? Okay. Weil Midtime ist für mich nicht interessant, warum sollte ich 30 Minuten Zeit für mich nehmen? Ich spüre nicht, was ich davon habe. Ah, ja, okay. Also sie müssen immer wissen, was habe ich davon, wenn ich 30 Minuten Zeit für mich mache? Also so kann sich jeder, ohne Sport oder um Meditation, um Meditation zu bringen. Weil die Gedanken sind immer wieder durch Sport, kriegst du Energie oder durch Meditation, aber weil wir kriegstliche Meditation beibringen, ja? Deshalb habe ich um Meditation geschrieben, damit sie wissen, dass es nicht darum geht, ja? Ja. Also dieses Ohne tust du das rein, weil sie denken, dass das normale Erkenntnisse bringt. Du schließt diese zwei aus und dadurch kriegst du Neugierbe. Also dadurch wechselt Neugierbe. Mhm. Ja? Mhm. Also da wollte ich sagen, das et voilà. Meine komplette Schritt für Schritt Anleitung, meine XY Strategie oder Routine, ja? Und meine komplette Schritt für Schritt Einleitung für Ehefrauen von Handwerkern. Ich kann hier jetzt in zum Nichtschreiben. Doch. Ich muss das jetzt nicht. Ich bin leer. Also ich muss das jetzt nicht korrigieren. Und dann für einen einfacheren Familienalltag. Und hier sollte für Familie ist einfach Alltag, habe ich geschrieben, weil das ein Programm Name, Familie ist einfach. Ja. Haben wir das eingeschmuggelt? Sehr cool. Ja? Dann zeige ich noch etwas, was ich da cool finde. Der Hook ist, wünschst du dir auch einen Wunsch deiner Zielgruppe Einfügung. Hier ist mein Nummer 1 Tipp für dich. Dann wünschst dir auch, dass du und dein Mann als Eltern-Team handelt. Ist du und dein Mann, es könnte Unternehmerpare sein. Es könnte alles sein. Ja? Und hier ist mein Nummer 1 Tipp für dich. Das darfst du, dieses nehmt euch Zeitür einander. Das darfst du nicht drauf schreiben auf den Header, weil dadurch du den Neugier deckierst. Okay. Wenn du auch das hätte, also das musst du hier löschen. Ja? Damit sie zuerst klicken und reinschauen in den Text. Und dann kannst du sie weiterführen in dem Text. Okay. Und ich habe noch, wünschst du dir auch, dass auch dein, oder wünschst du dir, dass auch dein Handwerk, Herr Mann, sich um die Kinder kümmert, ist viel konkreter. Das ist das, was du sagen wolltest, oder? Ja, ja. Oder, das ist noch cool, wenn dein Handwerk, Herr Mann, schon lange keine Zeit hat, um die Kinder zu kümmert, glaubst du, vielleicht es liegt an ihm? Dann schreibst du, farsch. Prüfe es diese drei Punkte. Ja, das ist richtig cool. Ja? Ja. Kann ich das öfters nehmen, dieses, glaubst du, dass, was heißt ich, dein Mann an allem Schuld ist, oder irgendwie sowas? Also das, also das ist zum Beispiel, wir haben schon tausende Euros rausgegeben für Vorlagen. Ja? Das ist eine Vorlage, was meistens viral geht. Weil die Frau denkt ja im Prinzip immer, dass der Mann Schuld ist. Ja. Genau. Und ich glaube, wenn ich, wenn ich, aber du hattest ja gesagt, dass ich den Mann wertschätzen behandeln soll und eben nicht irgendwie in den Dreck ziehen oder sowas. Mein erster, diese erste Hook, wo ich das geschrieben hatte, wenn du dieses Problem, da hatte ich geschrieben, wenn da ist dein Problem, Mann, oder irgendwie sowas. Und dann habe ich mich dran erinnert, dass ich das eben nicht mal habe, sondern deswegen habe ich so mal umschrieben. Wenn dein Mann, glaube ich, nicht mehr dein größtes Problem ist, oder irgendwie sowas, habe ich da geschrieben gehabt. Aber wenn ich dann zwischendurch sowas schreibe, wie glaubst du, vielleicht es liegt daran, dann geht es, oder? Ja, das ist quasi wenn, also hier muss, also diesen Satz musst du immer wieder nur verändern, diesen Satz. Also wenn dein Handwerk, man schon lange dich nicht ausgesucht hat, glaubst du, vielleicht es liegt dann im Fall, sprüfe zuerst diese drei Sachen. Also du kannst hier alle Probleme oder Wünsche reinschreiben. Ich habe noch ein bisschen für dich gemacht. Wow, cool. Bis hier. Die anderen können das auch lesen. Okay. Was ist das, was du jetzt mitgenommen hast aus dem, was wir jetzt mit Jasmin gemacht haben? In Bezug auf Verkaufen. Wenn man diese Hux einfach versteht, wie die geschrieben werden, dann ist es eigentlich total einfach, ja, die auf das eigene Business zu tragen. Und gerade mit diesen Reels, mit den B-Roll Reels, das ist ja eigentlich auch relativ schnell erstellt. Also diese Hux, Diana, du machst Videos, die richtig gut sind. Und wenn du nur schreibst Impulse für die Woche, ja, dann scrollen sie und Impulse für die Woche für weh, für weh, für weh, für weh, für weh, für weh, für weh, warum, wieso, das verstehen sie nicht. Aber wenn du so ein Hux vor dem Video tust, dann erreiste damit, dass sie stoppen. Da sind sehr viele Videos in Ihrem Feed, ja, in Facebook. Und du rufst immer wieder deine Zielgruppe auf und dadurch stoppen sie. Und wenn der Huck neu gierst, dann noch erweckt, also die Lösung nicht draufschreiben, auf keinen Fall draufschreiben, weil dann werden sie sie nicht draufkriegen. Und dadurch könntest du erreichen, dass viel mehr Menschen, die Videos anschauen, oder viel mehr Menschen schon durch den Huck ihren Schmerz erkennen. Wie zum Beispiel dieses Letzte, was ich jetzt gemacht habe, mit Yasmin. Zum Beispiel bei dir, wie du als zum Beispiel übersensibler Mama, ich gehe zurück, ich brauche auch den Huck, weil es auch nicht auswendig. Habe ich zugemacht? Das Dokument, ist das schon im Mitzug? Nee, das werde ich den Link noch reintun. Okay. Aha. Also, wenn dein Kind als übersensibler Mama nicht auf dich hört und du glaubst vielleicht, es liegt an ihm Punkt, dann hast du Prüfe, erst diese drei Punkte. Bei Julia, mach mal Julia auch ein Beispiel, wenn ... Wünschst du dir auch, dass der Trainer dein Kind berücksichtigt und fördert? Nicht das, sondern dieses Letzte. Aber wenn dein Trainer dein Kind lange nicht mehr den Spielplatz schickst, glaubst du vielleicht, es liegt an ihm. Ja. Wie veräst diese drei Punkte? Ja? Jeder könnte als Hausaufgabe in die Facebook-Gruppe nur dieses eine Huck. Ich schreibe das ... oder wer könnte das reintun? Yasmin, tust du einfach diesen Huck von dir rein? Nur diesen einen Huck. Nur diesen einen. Und alle anderen dürfen zu dem Beitrag drei Hucks mit dem gleichen Huck. Ja? Also du verwendest diesen gleichen einen Huck und du schreibst drei Vorschläge dazu in der Facebook-Gruppe. Ja? Wer möchte die Aufgabe machen? Warte, ich sehe euch nicht. Ihr seid weg. Wer möchte die Aufgabe machen? Julia, Yasmin, Diana, denne. Sehr gut. Darf ich da noch kurz sagen? Ich muss die Aufgabe machen. Ich sehe Sie nicht. Silvia, geht dann davor, denkst du, wenn der Trainer dein Kind nicht ... oder einfach nur wenn der Trainer dein Kind nicht in die Stadt stellt, denkst du, es ist sein Fehler? Wenn der Trainer dein Fußball nachwuchs Kind ... Also du musst wirklich ganz klar sein, weil der Trainer dein Kind ist, das könnte jede Art von Sportart sein. Also das könnten auch nicht Profi. Also du musst Profi-Fußball nachwuchs reinschreiben. Weil du nicht für quasi deine Zielgruppe sind, die nicht, also die einfach aus Hobby und Freude Fußball spielen, sondern die Mamas von den Nachwuchs-Profifußballern. Und das musst du überall reintun. Ja? Ja, genau. Das heißt, also wenn ich es richtig verstanden habe, auch in meiner Facebook-Gruppe, wo ja schon nur Frauen aus der Zielgruppe drin sind, soll ich in der Hucke das auch trotzdem nochmal mit einbauen, die Zielgruppe? Unbedingt, weil ... also zum Beispiel auch, wenn ich zum Beispiel ... jetzt haben wir über 1000 Leute in der Gruppe, aber trotzdem zeigt Facebook nur 150, 200 Leute unsere Sachen. Das heißt, je konkreter wir in der Überschrift sind, desto mehr wird das Zielgruppe ausgezeigt. Erstens. Zweitens. Die Leute gehen, nur die interessierten Leute gehen, die jetzt gerade interessiert sind, gehen rein in deine Facebook-Gruppe, und dann schauen sie, was hat Diana jetzt diese Woche gemacht? Die anderen tun das nicht. Aber sie amüsieren sich am Abend in Facebook und schauen das Feed an. Und wenn du da einen Ruck schreibst, wo du aufrufst, aha, über sensible Mama, ja, das bin ich, dann werden sie wahr, ah, Diana, kenne ich auch, ich bin in ihrer Gruppe. Und da schauen sie das in dein Video an. Okay, alles klar. Ja, bisher dachte ich nämlich immer, das brauche ich nur für Instagram. Überall, total egal auf welcher Plattform wir sind. Ja? Okay, was nimmst du mit, dann aus dem, aus dem jetzt zu den Hooks, aus dem Teil, was ist das, was dir geholfen hat? Ihr habt gerade die Aufgabe, hast du gehört? Ich habe das gehört, ja. Ich nehme davon mit, die Zielgruppe konkret ansprechen, um das Problem auch konkret, beziehungsweise, ob jetzt der Himmel aufkommen ist, das weiß ich schon wieder, nicht mehr mehr, aber das Problem ansprechen. Ja, danke dir. Danke. Renate. Ein Ergebnis oder ein Schmerz erwähnen, das meine Zielgruppe haben möchte und mit Neugierde ihre Interesse wecken, damit sie es anschauen. Richtig gut. Und auf alle Fälle nicht die Lösung präsentieren. Ja, das war mein größtes Problem. Ich habe immer, also ich habe nie Neugierig gemacht, ich habe immer geschrieben, was sie drinnen finden, weil ich gedacht habe, dass das einfach gut ist, aber das ist nicht gut. Also ich habe jetzt von unserem, wir haben bei dem Team Gerhausen Copywriting-Akademie gemacht und er hat gerade jetzt ein interessanter E-Mail geschickt. Er hat die Sonasen verstocken gehabt und dann hat er gewusst, dass man das frei massieren kann. Und dann hat er Nase verstockt, weg massieren oder sowas in Google reingeschrieben oder in YouTube. Und dann kam ein Video hoch, 500.000 war die Reichweite, also 500.000 Aufrufe waren da und dann beim nächsten war auch Nase verstockt noch drinnen, das hat irgendwie 100.000 Aufrufe und dann gab es noch zwei Videos, wo es um die Massage ging, also mit dieser Massage Nase frei massieren, das hatte nur 5.000 Aufrufe gehabt, weil der Symptom, wonach die Menschen suchen, nicht aufgerufen war und deshalb ist es wichtig, diesen Symptom aufzurufen. Die Nase ist verstopft, das ist der Symptom und so kann man denken, das Problem ist der Symptom. Und wenn du das aufrufst, dann viel mehr Menschen reagieren dafür. Darauf, weil Symptom ist etwas, was, ich weiß, ja, meine Nase ist verstopft, mein Kind hört nicht auf mich oder zu Hause ist es zu laut, da sind Symptome. Okay, sehr gut, alles was sie beobachten könnt, könnt ihr auch machen, das ist richtig gut. Ich bin voll zufrieden. Jetzt machen wir noch die letzte Runde, was nehmst du von heute mit? Und rauf zu deiner Frage, machen wir morgen Klasschiff. Aber ich möchte dir sagen, es ist richtig, richtig gut, dass deine Frau Urlaub macht. Ja, ich freue mich auch für sie, leider ist mein Hörproblem wieder massiv zurückgekommen und ich hoffe, dass ich gleich ohne Schwindel überhaupt noch aus dem Haus kann, es ist gerade richtig heftig. Ich glaube, dafür die Sara freue ich mich. Ich mich auch. Sehr gut, also was nicht? Kann ich nur eine Frage stellen wegen heute Abend, weil nämlich der Mann, das Problem ist die Frau und normalerweise wäre sie meine Zielgruppe, aber er ist jetzt auf mich zugekommen. Und tatsächlich weiß ich nicht genau, kann ich im Angebot nachher ihm sagen zuerst, also er will eigentlich, dass seine Frau wieder entspannter ist und nicht mehr so überfordert und dadurch halt aber Wüten reagiert und auch, ja, kann ich ihm das sagen, wir schauen im ersten Teil drauf, dass die Frau wieder entspannter wird oder helfen ihr zu entspannen? Nee, das geht nicht, ich muss auf ihn. Ist die Frau da? Nein, die will kein Coaching. Oh, sehr gut. Dann geht es nur durch den Mann, du musst den Mann verkaufen. Und zwar das ist genauso wie alle andere Ehe Coachings, wo die Frau da ist und es funktioniert auch, wenn der Mann nicht da ist. Und das ist das, was du für ihn verkaufen darfst. Okay. Dass dein Coaching auch dann funktioniert, wenn die Frau nicht da ist. Okay. Weil der Mann zwar jetzt denkt, dass die Frau sich verändern soll, aber ich kann mich schon vorstellen, dass der Mann auch eins, zwei Sachen sagt, wodurch die Frau Wüten wird. Das darf er verändern. Okay. Dann am Ende, kann ich zum Beispiel sagen, welche Sätze, also zuerst werden wir daran arbeiten, welche Sätze von dir bei deiner Frau wie der Stand auslösen und wie du das verändern kannst. Und danach werden wir daran arbeiten, wenn deine Frau Wüten ist, wie es dir nicht schlecht geht. Wenn du dich nicht zurückziehst, wie du dein Leben genießt, was auch immer er möchte, dann musst du seine Wünsche reintun. Also damit der Mann weiß, dass er extrem viel Macht hat, auch wenn die Frau nicht mitmacht. Okay. Ich habe dir ein Beispiel, ich habe Reine damals gesagt, wenn du das und das nicht tust, dann werde ich packen und ich gehe. Mein Schatz hat gesagt, ich helfe dir packen. So ungefähr, dass mein Mann auch gesagt. Und dadurch hat er mich von Manipulation befreit. Und wenn ein Mann das nicht hinbekriegt, dass die Frau aufhört zu manipulieren, wird nie eine gute Ehe. Und das kann so den Mann beinbringen, wie die Frau ihn nicht mehr manipulieren kann. Nicht von der Frau ab. Das war jetzt gerade eine Ausschlaggebende Punkt. Das hat bei mir gerade die Gedanken verändert. Vielen Dank. Das hat mir natürlich damals nicht gefallen. Ja, also ich habe nicht. Ja, genau so geht es ihm ja. Er hat schon gesagt, er tut alles für sie. Und das war ja schon das erste Anzeichen dafür, dass sie genau weiß, was sie tun muss damit er tut. Okay, und dann sagst du, und ich werde dir helfen zu erkennen, wie dein Frau dich nicht mehr um den Finger wickelt. Und du, und dir es dir nicht schlecht geht, oder so was ähnliches. Renate lacht auch. Ich habe das nicht gesagt. Ich habe das nicht gesagt. Renate lacht auch. Oh Mann, ich bin gespannt heute Abend. Ja, wird richtig cool sein. Also da kannst du wirklich, was ihr zu Hause gemacht habt, da kannst du ihm, ich bin sicher weiterhelfen. Richtig gut. Renate. Ich habe das jetzt richtig verstanden. Die Anfrage kam über einen Mann und die Frau will nicht. Die Zielgruppe ist dann eigentlich der Mann und sie macht, Yasmin macht das Coaching mit dem Mann. Ja, genau. Alles klar, ich war da jetzt irgendwie gerade nicht ganz auf dem Ding. Aber das war ein bisschen berechnend. Ich habe das mitgekriegt, dass er da was erzählt hat. Und dann habe ich provokativ ihn gefragt, ob er meinem Flyer auslegen könnte. Das zwei Tage später kam die Anfrage rein. Ja, das ist gut. Das ist Appetit machen. Das ist leiser als die Schlange. Das ist gut. Ich mache Ihnen direkt Appetit machen, die Sachen sind wirklich am coolsten. Ja, das hat auch Spaß gemacht. Sehr gut. Wer macht weiter? Was nehmst du mit? Renate. Die kleinen Schritte, wirklich volle, kann wir wertschätzen und dann können wir die Sachen zu minimieren, mitsetzen. Nur oder wenig oder was weiß ich genau. Richtig gut. Also ich nehme auch das mit nur weglassen und eben auch die kleinen Sachen wertschätzen oder mehr wertschätzen mit und was ich auch mitnehme und das wird auch immer mehr bewusst sein, dass ich echt auch irgendwo pralend auf mit dem, was ich tue. Also auch dieses ich habe aber das 100-fach bessere. Also das finde ich richtig cool. Und dann nehme ich auf jeden Fall auch noch mit, dass ich meinen Gesprächspartner im Verkaufsgespräch stoppen darf, damit es einfach auch nicht ausartet. Und auch die Formulierung jetzt nochmal für den Mann. Das nehme ich jetzt auch noch mal mit, weil ich hatte eigentlich immer gedacht, ich kann schon auch auf die Frau, weil er will, ja die Frau verändern, aber ja, macht Sinn, dass es bei ihm anfangen muss. Der Mann kann die Frau nicht verändern. Ja, genau. Sehr gut, danke Julia. Ja, ich nehme das von Jasmin auch mit und zusätzlich noch die Frage ist dieses Ziel, da da da da da, die so und so viel 1000 Euro wert. Sich das auch wirklich auch wirklich also ich muss mir auch selber immer vor Augen führen, wie hoch der Wert ist von dem Ziel, was sie erreichen und wirklich sich nicht runterbringen zu lassen, auf Stunden oder auf Monatsvergütung, sondern wirklich zusammen das Ziel ist es. Ja. Und vieles andere auch, aber das nehme ich auch mit. Richtig gut, danke. Die anderen, Janate, ja, dann mache ich weiter. Also ich fand auch ganz bezeichnend heute das Thema, dass ich das, was ich merke, dass das schon volle Kanne da ist und dass ich das einfach volle Kanne wertschätzen darf und es nicht minimieren durch meine Wortmahl sozusagen, sondern das echt wirklich wertschätzen darf. Dann die Unterstützung natürlich jetzt für das Gespräch, das ich jetzt dann habe. Danke dafür. Und dass ich auch das Echo dann wieder sein darf, um die Themen noch mit zu wiederholen. Das fand ich auch noch mal ganz, ganz wertvoll. Und natürlich jetzt die Themen, wenn jetzt mit der Huc, also das, ja, das ist ein Thema, das fand ich jetzt auch noch mal ganz, ganz wichtig. Danke schön. Und Renate, wenn du schon auf einer Plattform wäre, ich könnte zum Beispiel so was schreiben, wow, wie gigantisch das ist. Ich werde drei Tage krank und trotzdem kann jemand auf mich zu. Wie dankbar, oder so was ähnliches. Das macht ihm gar nicht so oft. Ja, okay. Cool. Sehr gut. Danke. Danke. Die nächste. Inni, mit, das ist, wie wichtig es ist, im Verkaufsgespräch darauf zu schauen, falls Sie noch eine Sorge haben, damit Sie dann nicht im Nachhinein noch zurücktreten, wenn ich was übersehen habe, also, dass das der Grund sein kann und dass ich stoppsägen kann. Stopp, stopp, stopp, stopp, wenn Sie nicht aufhören zum Riedeln. Und ganz am Anfang, das nehme ich besonders mit, weil mich in der letzten Zeit manchmal so was gegentlich, gedanklich, gequält, also, ich habe mich gewählt, lassen, nehme ich mit, worüber ich da dessen nachdenken soll. Genau. Dass ich da andere Geschichte nicht in Raum mehr gebe. Ja, schön. Inni, danke. Danke. Ja, ich nehme mit natürlich den kleinen Leitfaden, den du mir jetzt vorhin nochmal für das bevorstehende Gespräch gegeben hast und natürlich auch mal wieder, dass ich mich besser in den Verkaufsleitfaden halte. Genau. Und das Ding mit den Hooks, ja, dass ich das auch in der Facebook-Gruppe nochmal viel deutlicher mache, worum es geht und wen ich anspreche. Und das Stopp sagen, ja, das muss ich nochmal wieder mich überwinden, glaube ich, das auszusprechen. Sehr gut. Als Ermutigung sage ich, wenn ich richtige Hooks wähle, dann haben wir doppelt so viele Ergebnisse. Und dann denke ich, warum sollte ich mich nicht daran halten? Ich mache das eh zu meinem. Aber das Buch denkt daran, das Buch wird verkauft durch den Titel und durch den Cover, nicht durch den Inhalt. Und das ist diesen Fehler habe ich immer gemacht. Machen Christen alle. Sehr gut. Danke. Anna, magst du was? Nee, also ich habe jetzt einfach nur alles so aufgenommen. Also ich weiß jetzt auch nicht genau, was diese Hooks da sind. Mit dieser Liste, was ihr da macht, da habe ich keine Ahnung, was ihr da tut. Nur ich glaube, das ist auch ganz interessant, da mit diesen ganzen Punkten direkt spezifisch das anzusprechen. Das fand ich jetzt auch ganz gut. Aber ansonsten kann ich jetzt nichts dazu sagen. Ja, okay. Das ist noch nicht für dich das Thema Aber je öfter du das schon hörst, desto leichter wird es, wenn du schon soweit bist. Ja, na? Okay. Okay ihr Liebenden war jetzt jeder, ja? Andrea. Von uns. Ja, genau. Im Garten. Ja, ich genieße es und ja, also wirklich das, werzuschätzen, was ist gut. Also das nehme ich mit und auch dieses nur, dass ich da dieses den Wert, also meinen Wert einfach auch minimiere, also das wegzulassen. Ja, und dass ich den Redefluss unterbreche da auch und dass der andere dann bewusst wird, wo ist sein größtes Schmerz? Also der größte Schmerzpunkt. Ja. Und auch das hat mich noch mal so ein bisschen jetzt den anderen einfach zu lassen, dass er sagt, okay, es will er halt nicht, sondern wie Jesus auch erst nachgegangen, also ich darf auch nachgehen, einfach noch mal fragen. Danke, das ist total wichtig finde ich, richtig schön. Danke. Danke euch, dann habt wunderschöne Zeit und dann bis zum nächsten Mal. Tschüss. Tschüss. Tschüss.