Kann weiter machen. Hi ihr Lieben, erste Frage. Was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Ich beginne, es sind noch keine Hände oben. Ja, aber ich hatte eben ein Gespräch mit einer Ärztin von den Fünfen, mit denen ich insgesamt gesprochen habe, wo wir einen Termin zum Verkaufsgespräch ausgemacht haben. Und es fühlt sich wirklich richtig gut an. Ja, das ist erstmal das größte und auch zum Thema Verkaufsgespräch. Ansonsten gibt es natürlich noch andere Punkte. Aber cool. Ich denke auf ihn jetzt, weil er wirklich besonders ist für mich. Danke dir. Auch, dass ich ihn noch versammelt habe, glaube ich. Jetzt kommt er dann später. Ja, das besprechen wir. Als man es erst versammelt, sollt ihr bitte zuschicken, weil ich davon etwas gesehen habe bei der Zylke und es wird jeden total helfen. Genau, alles denkt uns zum Guten. Also, Johannes? Ja, heute kommt mein dritter Testkunde. Wo? Der dritte. Der dritte, ja. Ja, voll cool. Und die Testkunden entsprechen nicht nur meinem Wunschkundenprofil. Ich würde mal sagen, ein Dreiviertel von den drei entsprechen meinem Wunschkundenprofil. Also einer richtig, einer fast und eine nicht ganz so. Aber das ist nicht so wichtig. Mir wird immer klarer, welches die Zielgruppe ist. Und in der Zielgruppe habe ich mich tatsächlich jetzt auf die Christen festgelegt. Und was wollte ich noch sagen? Ja, reicht ja mal, ne? Also, ich merke, dass ich da so richtig, ach so, auch eine kleine Sensation. Meine Frau hat jetzt alles verstanden, was ich bin und mache und unterstützt mich Vollgas. Voll cool. Also, das ist tatsächlich richtig ein Durchbruch. Voll cool. Das ist so schön, ne? Das ist gut, ja. Also, gut ist total untertrieben. Sehr gut, danke dir, Johannes. Anna? Ja, hallo. Erst einmal freue ich mich riesig, wie der Teil dieser Community zu sein. Ich habe euch richtig doll vermisst, muss ich sagen. Wir hatten eine wunderbare, sehr, sehr intensive Familien- und Freundezeit auf Zypern. Und sind jetzt noch nicht ganz eine Woche zurück. Und sind hier auch schon wieder zum Flughafen gefahren. Und tatsächlich, ich bin so krass dankbar, weil wir in der Lage waren, wirklich in dieser Rolle zu sein, die wir uns viele, viele Jahre gewünscht haben, geben zu können. Einfach so da zu sein und geben zu können. Und ich habe nie gewusst, wer wird so der Erste vielleicht sein. Und das waren ganz viele junge Menschen, die uns durchweg immer wieder mal so Feedbacks gegeben haben. Mensch, ihr macht das so toll. Es ist so schön mit euch und so ruhig. Und alle kamen mit allen möglichen Themen. Und wir waren einfach da. Und die Kinder haben sich am Ende auch krass bedankt, weil die haben gar nicht damit gerechnet, wie viel sie unsere Hilfe brauchen würden dort. Und haben sie einfach immer beansprucht. Und anschließend gemeint, ja, ohne euch hätten wir das gar nicht so geschafft. Ich bin so dankbar, dass ihr da war, dass ihr das alle so gut gemacht habt. Und dann hatte ich die Chance, den Mittwoch, letzte Woche euren Workshop mit anzugucken. Und es hat sich so gefügt, dass die beiden erwachsenen Kinder hier waren, also das eine, was noch bei uns wohnt. Und der Sohn hat uns besucht und ich habe gesagt, ich gucke mir gleich was an, habe dir vielleicht Lust mitzugucken. Das sind die Menschen, mit denen ich arbeite. Das sind die Menschen, die bei uns Gäste waren. Die haben den ganzen Workshop mit angeguckt. Und ich glaube, eine Stunde oder anderthalb später hat sich der Sohn verabschiedet und hat mich noch mal in Arm genommen und meinte, ich will mich bedanken. Für das meinte ich etwas so. In uns Familie bringst du, dass du uns halt so teilhaben lässt, was du denkst und wie der Glaube sich entwickelt und das habe ich im Leben nicht erwartet und auch gar nicht kommen sehen, weil ich dachte eher, woher jetzt sagt er, ja was sind das für komische langweilige Coaching-Themen. Und von dem bin ich überhaupt keine Zuneigung gewohnt. Also, das ist echt krass. Ja, und im Zug hatte ich tatsächlich ein Pseudo-Verkaufsgespräch einmal auf diesen vielen Reisen. Das wäre schon meine Traumkundin, aber leider hat sie sich nicht mehr zurückgemeldet. Ich weiß noch nicht, wie ich damit umgehen kann. Ja, das war jetzt alles zum Verkauf. Genau. Es sind sehr, sehr, sehr viele Dinge passiert, aber erst mal noch nicht harmonitär sichtbar. Okay, sehr, sehr schön Anna. Ach ja, und im September... Ich habe das sehr, sehr wertvoll. Ja, und im September, Ende September, kommen die ersten Gäste zu einem vollen Tagespreis. Also, ich war jetzt so offen und bereit und ich habe gesagt, jetzt vermiete ich richtig. Und ja, das haben wir jetzt im September und dann im November. Und jetzt, wo die Familie da gewesen ist und das alles so für mich quasi eröffnet, emotional auch, war ich so offen und bereit und habe gesagt, ja, und jetzt zahlen die auch. Yes! Im Fall nur dankbar. Richtig gut. Und wir freuen uns auch. Heute sind wir auch noch ein bisschen aufzügbar. Ja, riesig, okay. Aber dann noch leider nicht in euer Apartment oder danach. Genau. Sehr schön, danke Anna. Katharina? Ja, hallo. Was hat sich mit das getan? Es fügt sich schön langsam, alles so zusammen. Also, ich habe irgendwie so das Gefühl gehabt, ich habe einfach so jetzt zwei Bereiche mit Arbeit und irgendwie schön langsam verschmelzt, also kann das so verschmelzen miteinander. Und es ist sehr gutes Gefühl. Und es ist irgendwie so wie wenn ich jetzt so meine identität, also meine berufliche Identität zu finde und mich selber da finde. Und es ist sehr, ja, sehr positiv, sehr schön und es tut mir gut. Also es kommt so viel Klarheit hinein und es bin einfach ich und es ist nicht irgendwas, sondern einfach ich. Genau. Das ist sehr schön. Und ich habe festgestellt, ich bin oft nicht so anziehen für die Menschen, weil ich oft so passiv bin. Also ich bin oft so, wenn ich irgendwo hinkomme, einfach in so einer Zuschauerposition zuerst mal und ich glaube, dass die Leute mich oft sehr schlecht einschätzen können dadurch und mich entschieden einfach aktiver zu werden und genau, also einfach vom Passiv ins aktive kommen, einfach so im Alltag und nicht immer nur ständig. Ja, also Zuschauerin zu sein. Genau. Und also auf Instagram, ich habe zwei neue Follower und es kommen immer die, gefällt mir, also die Herzen, aber ich würde das Gefühl, ich spreche überhaupt niemanden so wirklich an. Also ich habe jetzt probiert, so ein bisschen an roten Faden reinzubringen, weil ich ja bemerkt habe, dass ich mal die gestressten Mütter, mal die schüchternen Kinder, mal die schüchternen Eltern mit Kindern und so weiter anspreche, also dass ich da einfach beim Prima bleibe. Probiere ich aber, es reagieren, also die Follower, die Mama schreiben nicht zurück, wenn ich ihnen schreibe und ich schreibe aber genau schon das, was ihr gesagt habt. Und ja, meistens sind es halt nur die Männer, die da uns zurückschreiben. Und das ist ja jetzt nicht mein Ziel. Das haben wir nicht. Genau. Das war schon für andere Gründe. Witzig? Das sind was halt hier andere Gründe. Ja, keine Ahnung, aber es hat zwar einmal einen gegeben, der behauptet hat, dass er alleine erziehen der Fahrzei ist und stresst hat und schüchtern die Kinder, aber im Endeffekt bin ich drauf gekommen, dass er eigentlich das gar nicht, also das ist nicht stimmt. Genau. Ja, und ich werde jetzt mir dann noch heute ausklinken für eineinhalb oder zwei Wochen, weil ich auf Urlaub fahre und wir hoffentlich eine schöne Familienzeit haben. Und da ist jetzt noch meine Frage für, also ist das egal, wenn ich einfach da nichts poste, oder soll ich die da vorbereiten und trotzdem posten? Guck mal, das ist vielleicht noch kurz ansprechen dann später, also auf Instagram, denke. Okay. Okay. Danke schön Katarina. Danke. Ja, bei mir tut sich etwas in Richtung Position einnehmen bzw. ja, ich soll ja in der Arbeit jetzt neues Arbeitsfeld übernehmen und ich habe jetzt Morgen ein Gespräch und ich habe eine klare Entscheidung für mich getroffen, dass ich in einem halben Jahr dort beenden werde. Ich weiß zwar dann noch nicht, wo es dann hingeht, was mein ja, sicheres finanzielles Standbein werden wird, aber das wird sich finden. Und ich habe mich jetzt einfach, ich lasse mich jetzt einfach leiten und hoff einfach und vertraue einfach auf den lieben Gott, dass ich dann genau das richtige kriege und das dann auch mein Coaching-Business richtig anläuft. Ja, die eine Mama mit dem autistischen Jungen, die hat, mit der habe ich jetzt heute telefoniert, die hat sich nicht mehrmals bedankt, aber es ist gerade im Moment jetzt alles in Ordnung und ich habe gesagt, okay, aber lass uns in Verbindung bleiben, wenn irgendwas, wenn mal wieder so eine Situation kommt oder auch irgendwie nur die Vorbereitung oder Angst auf so eine Situation, dann können wir gerne, ja, dann an mich denken und ich meld mich auch immer wieder. Sehr gut. Sehr schön. Ja. Danke Karin, richtig. Danke euch. Und ich mach weiter. Sehr gut. Ich freu mich. Ja, und ganz zu Runderkurs. Ich habe am Samstag bis auf Nacht und bis in die Nacht, bis um eins in der Nacht Buchhaltung gemacht auf meiner schönen Art dort, Herr Rasse, ich habe gar nicht aufhören können und da habe ich, ja, das war so spannend. Weis sonst, wenn es irgendwo raschelt, da vierte mich schon, da gehe ich dann schnell rein, aber es war gar nicht so. Und ich habe gesehen, dass meine Umsätze gar nicht so schlecht sind, wie geglaubt habe, weil ich ja relativ wenig arbeite, so geht es da mal und dass ich 12 Prozent den Umsatz bis Juli jetzt schon gesteigert habe, im Vergleich zum Vorjahr. Genau, es gefreut mich richtig. Und weil mir mein Ankündigungspost so gut gefällt, den ich schon geschrieben habe, zeige ich den jetzt meinen Kunden, weil ich so in der Vorfreude bin und dann fragen sie mich, ob es, ob das, also wie gut es für jeden passend ist, der auch nicht Friseur ist. Und die letzte Kundin hat mir gefragt, ob sie dabei sein darf und das finde ich richtig gut. Silvia, ich höre dich nicht. Okay, richtig, richtig. Genau, aha. Und jetzt habe ich ihn mal abheben können, jetzt hat Agra der neue Kundin sie angemeldet. Sehr, sehr schön. Ja, ja, genau. Sehr cool. Ja, danke. Danke, danke. Elizabeth. Ja, hallo, hallo. Ich habe nichts zu melden, ich habe nicht einen Satz gesprochen, die ganze Zeit, was Verkaufen angeht, sondern ich habe Urlaub gemacht. Was ich erfahren habe, ist, das war also mehr als Verkaufen. Ich habe mich ohne Stadtplan und alles nur führen lassen. Und sowas habe ich noch nie in meinem Leben getan. Und ich habe mich nur durch den Heiligen Geist führen lassen, habe Punkte verteilt an den Heiligen Geist. Und es war also einfach nur fantastisch und das war eine sehr schöne Erfahrung. Ich bin mit vielen Menschen zusammengekommen, aber ich habe nicht ein Wort überverkaufen oder irgendein Gespräch geführt. Da muss ich immer daran denken, dass ihr sagt, alle Leuten, die du begegnest, sind potenzielle Kunden. Ich habe mit den Achsen gezuckt und habe gesagt, da nicht. Es hätte sich ergeben können, aber ich wollte auch nicht. Ich wollte auch einfach mal den Kopf mal so richtig frei machen. Das hat mir auch gut getan. Das war so richtig toll, wie ich geführt worden bin. Und es hat alles geklappt, nicht einmal irgendwo ein Missgeschick. Alle Wünsche, alles wurde erfüllt übermäßig. Und das war schön. Also was ich sagen möchte, ist, alle Menschen, ich habe mit vielen Menschen gesprochen, auch in einer jungen Frau hinterher im Bus, die mir dann auch so andeutete, dass da ein paar kleine Probleme sind und das alles auf Englisch. Aber ich habe nichts gesagt von, ich könnte helfen oder so. Ich weiß nicht, muss man auch nicht, oder? Nein, also ich sage dazu noch etwas, ja? Ja, gerne. Danke. Danke. Okay, also zu Urlaub. Peter? Ja, ich hatte eine gute Erfahrung mit Katin noch gemacht und dadurch sind meine Riedels noch schneller geworden. Entspannt, entspannt. Ja, voll gut, sehr, sehr gut. Danke dir. Dankeschön. Also zu dem Urlaub, lasst dich bitte leiten. Wenn du Ruhe brauchst, dann Ruhe. Ja, also das heißt, wenn es zu viel ist, wenn du sehr fleißig warst, wenn du wirklich keinen Bock hast auf etwas, dann hört er auf, das ist auch die Führung Gottes, dass du dann einfach in die Ruhe gehst, dass du einfach die Ruhe gönnst. Ja? Also letzte Woche am Freitag, am Donnerstag war ich nicht da, weil ich Ruhe gebraucht habe. Und dann habe ich mein Schatz gesagt, jetzt bist du dran und Katin. Und ich habe einfach jetzt drei Tage extrem viel verletzt. Und ich habe das gebraucht und jetzt bin ich wieder voller nahe, erlangen und voller Energie. Also es macht keinen Sinn, wenn du am Ende bist, ja? Oder wenn du das Gefühl hast, jetzt ist zu viel, dass du weiter machst. Das ist nicht gut, das ist nie Gottes Wille, dass sie anderen Menschen helfen auf unsere Kosten. Und dein Körper meldet sich, dein Herz meldet sich und wenn du keinen Bock hast, dann hast du keinen Bock. Steh dazu. Ja? Dann, wenn du aber so ist, also bei Anna war das so im ersten Teil, im Urlaub, als sie da war, dann tatte ihr das richtig gut, wenn sie reingekommen ist in den Kohl, der Ehemann hat gesagt, geh in den Kohl, weite nachher bist du genießbar. Hör dir oft drauf, dann tut dir der Kohl gut, dann kommst du auch im Urlaub rein, ja? Oder wenn jemand krank ist, manchmal tut es gut, dass du nicht reinkommst, manchmal tut es gut, dass du einfach nur zuhörst, Kamera ausschaltest, also bitte höre auf dein Herz. Und dich nie überfordern, ja? Ganz wichtig, aber dran bleiben. Also das ist jetzt für Urlaub, ich sage nicht, wenn du nicht Urlaub machst, dass du nicht reinkommst, wenn du schlecht drauf bist, dann musst du reinkommen. Okay? Das ist dazu. Und wenn jemand jetzt ein Dringender Krise hat, also ich möchte mit euch den Verkaufsleitfaden heute durchgehen, weil ich von ZILKE, die Verkaufsgespräche, die sie zugeschickt hat, angeschaut habe und ich muss mit euch allen durch, durch den Verkaufsleitfaden. Das heißt, hat jemand dringenden Bedarf, wo du mit Reiner in den Raum möchtest, also wo du eine Krise hast, wo du anstehst, wo du Ängste hast, wo du Druck hast oder sowas ähnliches, hat jemand so jetzt einen Bedarf, weil dann würden wir sagen, dass du reingehst, aber nur kurz, weil ich möchte, dass jeder da ist, wenn es geht. Ja? Okay. Dann legen wir los. Hast du, haben alle den Verkaufsleitfaden vor sich, hast du das schon ausgedruckt? Also bei uns gibt es so ein Ordner, das ist unsere Biokiste übrigens, so ein ganz dünner Ordner und da ist Verkaufsleitfaden, Setting Column, diese Sachen alle ausgedruckt. Wer hat das ausgedruckt vor sich? Okay. Alle Ausdrucken, die nicht ausgedruckt haben, das musst du immer vor dir haben. Und dann, ich zeige nur schnell, da ich zeige, wie du angefangen hast, damit ich den anderen Menschen zeigen kann, was ich meine. Ja. Ich such hier online noch meinen Verkaufsleitfaden. Also Silke hat so begonnen. Ich freue mich dir heute mein Programmangebot für dich zu präsentieren für Christinnen, die sich mit ihrem Mann auseinander gelebt haben. Ja? So starten wir nicht ihr Leben. Also das heißt, du darfst nicht mit einem Angebot starten, weil wenn ich mit einem Angebot starte, dann bin ich bei mir. Ich interessiere mich dann für mein Angebot, was ich zugeben habe und das hört die Menschen ab. Ja? Sondern was ist der erste Schritt im Verkaufs? Wenn du im Gespräch drin bist, was ist das erste Schritt? Wer kann mir das sagen? Okay, davor schon sagt Rani. Sagst du davor Rani? Wie bereitet du dich vor deinem Gespräch? Ja, in die Ruhe kommen, Hände ausschalten, Position einnehmen. Ja, also diese ganz normalen Vorbereitung halt. Eine Kerze aufstellen, ein Glas Wasser hin und einmal ein paar Weile ein bisschen durchatmen. Und dich dann darauf konzentrieren, wer kommt da, was weiß ich schon von der Frau oder von dem Mann und dann um Führung bitten. Und ich habe den Verkaufsleitfaden dann vormähligen. Okay, danke. Ich nehme den Fokus weg von mir und bin bei meinem Kunden mit dem Ziel, dass ich die beste Lösung für ihn herausfinde, dass er gute Entscheidungen treffen kann. Okay, richtig, richtig gut. Sehr schön. Was möchtest du sagen? Und vor allem auch, dass du eine freudige Erwartung hast, dass das gut ausgeht. Also, dass du wirklich positiv hineingehst, dass du mit Freude hineingehst, dass du wirklich merkst, dass einfach deine Energie gut ist. Und das auch erwartest, dass das ein gutes Gespräch wird auch für dein Angebot. Dass du die Lösung sein wirst für diese Menschen. Und was ich noch ganz bewusst mache, dass ich sage, okay, Jesus, du bist in mir, ich bin in dir. Und wenn du diesen Menschen oder wenn du uns für diesen Menschen berufen hast, dann wird das ein richtig guter Kohl. Und wenn nicht, dann nicht. Also, der Kohl wird gut, aber dann will ich diesen Menschen nicht in unserer Gruppe haben. Ja? Das heißt, ich gebe alle Verantwortung an Jesus ab. Wie gefällt es? Wirklich alle Verantwortung an Jesus abgeben. Er führt uns in diesem Gespräch. Und jetzt nach unserem Workshop gibt es 11 oder 12 Terminbuchungen, die wir bekommen haben nach dem Workshop. Und ich nehme deshalb auch ganz bewusst diese Position rein, wie ein Bewerbungsgespräch. Die Menschen bewerben sich bei uns, ob sie unsere Kunden sein dürfen. Ganz wichtig, nicht ich laufe ihnen nach, nicht ich will sie als Kunde gewinnen, sondern ich gehe in diese Haltung rein, ist dieser Mensch mein Lieblingskunde, hätte ich Spaß mit ihr ein halbes Jahr lang oder mit ihm. Und wenn nicht, dann sage ich, heute habe ich so ein Gespräch gehabt. Er hat gesagt, ich habe noch nicht so viel Mut, dies und das zu machen. Ich habe gesagt, okay, dann bist du nicht richtig in unserer Gruppe, was wir jetzt starten. Ich will da bissige, feurige Leute haben. Und das war früher für mich ein Ding der Unmöglichkeit, wenn ich jemanden so hatte, dann hab Mut, hab ich versucht Mut zu machen. Aber das will ich nicht, das können wir im Verein machen, im Verein. Können wir so etwas machen, dass wir anderen noch helfen, Mut zu machen, ihren Wert zu erkennen. Dafür ist unser Programm. Aber im Business Programm, was wir jetzt mit euch machen, das will ich nicht machen. Und deshalb habe ich das so, du sollst wirklich in diese Status reingehen, in diese Position reingehen, dass die Menschen sich bei dir bewerben dürfen. Also Bettina zum Beispiel, bei dir geht es nicht nur darum, ob sie Probleme haben mit IT, sondern ob sie willig sind zu lernen. Weil wenn sie nicht willig sind zu lernen und du willst jemandem etwas beibringen, das wird schwierig sein. Denken wir an die Lehrerinnen, ich bin Lehrerin. Und in meiner Sprachschule habe ich schon so gemacht, wenn jemand keine Hausaufgaben gemacht hat, oder wenn jemand nicht regelmäßig seine Sachen gemacht hat, dann habe ich ihm gesagt, dürfen sie sich verabschieden von mir. Und jeder hat gesagt, das kann sie doch nicht machen. Ich habe gesagt, warum? Ich quäle mich ab, ich gebe alles, sie machen nicht ihre Schritte. Warum sollte ich das machen? Sie quälen sich auch ab. Und so kannst du dir das vorstellen, wir können nur Menschen helfen, die mehr machen, als das, was wir für sie machen. Sobald du mehr machst für die Menschen, was sie bereit sind, für sich selbst zu machen, geht es auf deine Kosten und du hast Burnout. Und dann, diese Menschen sind auch nicht zufrieden und geben dir die ganze Verantwortung und du bist ein schlechter Coach. Wer möchte das haben? Also wirklich, total egal welche Probleme sie haben, aber Willigkeit, dieses Wollen, musst du erwarten von deinen Kunden. Ja? Und das heißt nicht, dass einige langsame, andere schneller sind oder in der Umsetzung Probleme haben, darüber rede ich jetzt nicht, ja? Sondern ich rede einfach darüber, wenn jemand nicht in die Umsetzung gehen will und die Verantwortung bei dir abladet. Okay? Und deshalb ist es wichtig, dass du diese, also sie sich bei dir bewerben würden, diese Haltung einnimmst und Jesus alle Verantwortung abgibst. Ja? Das ist die Vorbereitung. Danach kommt was? Den Rahmen setzen. Ja, das ist der Rapport zuerst, ja? Ja. Was ist Rapport? Rapport ist zu sagen, warum es in dem Gespräch geht. Na, Rapport ist noch nicht, wenn sie Rapport beziehung aufbauen. Ja. Und diesen Teil machen sehr viele zu schnell. Hi, schön, dass du da bist und da legen wir los und das ist ganz schlecht. Wie gut du deinen Rapport machst, ja? Also ich warte ab, dass wir zusammen einmal gelacht haben. Ich gebe dem Zeit, also manchmal ist bei mir 3 Minuten, 5 Minuten Rapport. Also ich frage sie, woher sie kommen. Ich finde, Gemeinsamkeiten haben sie auch ein Hund, wir haben auch einen Hund. Sie sind in Stuttgart, da wohnen auch unsere Kinder. Einfach mal zusammen gelacht haben, einfach, dass eine Beziehung beginnen kann. Ja? Und dazu, welche Fragen sind geeignet? Offene Fragen. Und welche? Schau mal, woher bist du und wo kennst du mich? Wie bist du auf uns zugekommen? Da sind die Rapportfragen. Ja? Ja. Und danach, okay, bist du jetzt bereit, loszulegen? Das ist ganz wichtige Frage. Also zuerst Locker und danach kommt diese Frage, okay, wollen wir loslegen? Bist du bereit, loszulegen? Dann kommt was? Also wenn du diesen Rapport nicht machst, fehlt die Beziehung. Und wenn die Beziehung fehlt, fehlt das Vertrauen. Und wenn das Vertrauen fehlt, dann gibt es kein Verkaufen. So einfach ist es. Ja? Okay, jetzt kommt dann der Rahmen geben. Warum ist dieses Rahmen geben so wichtig? Damit Sie wissen, dass es Kakao-Fee-Grenzchen ist. Ja, sehr gut. Und hier mache ich eigentlich Wort wirklich. Also hier stelle ich mich in dieser Position, dass Sie sich bei mir bewerben, nicht, dass ich Sie gewinnen will. Also wir haben jetzt, also wir haben jetzt auch so, weil wir zu viele Gespräche haben und zu viele Anfragen. Das rein jetzt zuerst ein Setting-Coll macht. Und er filtert die Menschen im Voraus. Und dann hat er zwei Menschen mir gegeben. Und beide habe ich, wie die beiden habe ich dann Kunden gewonnen. Aber Reiner hat die Menschen vorgesortiert, damit ich nicht so viele Gespräche habe. Ja, das ist, wenn man Setting-Coll und danach ein Verkaufs-Coll macht. Aber du führst am Anfang Notverkaufsgespräche, weil du da am meisten lernst. Setting-Coll kann dann ins Spiel. Wenn zu viele Gespräche da sind. Ja? Und da ist auch ganz wichtig, dass man in dem Gespräch von seinen Gefühlen auch zeigen kann. Also es war ein ganz wichtiger Punkt sogar. Also wir haben da Setting-Coll gehabt mit einer neuen Kundin. Du und ich. Und die hat dann irgendetwas erzählt. Und mir sind auch die Träne gekommen. Sie hat es schon vorher geweint. Und sie hat gesagt, wo war sie? Das ist mir aber so noch nie passiert. Aber sie hat von, das hat Vertrauen geschaffen. Das hat, wenn wir mit den Menschen mit fühlen, wo sie gerade stehen, da fühlen sie sich verstanden. Wenn wir, wenn sie so in dieser Gefühle drin sind, und wir sind so nüchtern drauf, da hätte ich sie nicht abholen können. Hätte ich hier da alle Tipps gegeben, in der Welt, wie sie das verändern können, hätte ich sie nicht abholen können. Aber ihr hatt es einfach getutscht, dass ich das so nachvollziehen kann, wo sie hindurch geht. Und das hat Vertrauen geschaffen. Also auch, wo wir dann nachher das Verkaufsspräch gehabt haben, war das eine der erste Sachen, die sie dann auch erzählt hatte. Das war das erste. Mein Mann hat mit mir geweint, hat sie gesagt. Das war ein Thema, was ich früher auch gehabt habe, wegen den Finanzen und Familien und so. Und das hat mich einfach wieder berührt. Und wir dürfen, wir müssen in diese Gespräche echt sein. Wir sind keine harte Verkäufe, wir verkaufen Herz zu Herz. Mit Liebe und Leichtigkeit. Mit einer habe ich, glaube ich, auch geweint. Das war das gleiche Thema, glaube ich. Weil der Hauptzeit war. Weil der Hauptzeit war, was für sich alles gewünscht hat, wie sie für die Kinder da sein möchte. Und das ist, das muss echt sein. Wir sind keine harte Verkäufer, die große Beträge haben wollen von den Menschen, die wollen sehen, herzen, erreichen. Das ist das, was ich mir auch gesagt habe. Das ist das, was ich mir auch gesagt habe. Wir sind keine harte Verkäufer, die wollen sehen, herzen, erreichen. Wer ist bereit dafür, mit den Menschen zu lachen und zu weinen? Das haben Sie bei uns immer wieder gesagt. Auf richtiger Verkaufskoll. Hast du mindestens einmal mit denen gelacht oder immer mit denen geweint? Also ich lach meistens. Aber manchmal habe ich Träner. Also ich bin, also Rengrist unterschiedlich, zu erst und ich danach. Wir wohnen ja hier am Badonau. Wir sind ja ziemlich nah am Wasser. Wie geplant. Also du musst jetzt nicht absichtlich weinen. Nein, das muss wirklich echt sein. Du musst es nicht auflegen. Das ist ganz wichtig. Und ich habe bemerkt, das hat mich einfach getanscht. Und das kommt dann, wenn du dein Herz öffnet. Das habe ich auch vergessen zu sagen. Manchmal hast du so viel zu tun. Also zum Beispiel der Bora. Du hast jetzt extrem viel zu tun. Und wenn du dich in so ein Gespräch jetzt reingehen wirst, dann hat man manchmal das Gefühl, ich muss das jetzt erledigen. Das ist jetzt eine Aufgabe. Und aus diesem Funktionieren, aus diesem, also das ist jetzt nicht nur für dich der Bora. Jeder, der viel zu tun hat. Gehen wir sehr oft in dieses, oh, das ist jetzt noch ein Termin. Also du füllst dich schon. Dass das ein Verkaufstermin ist. Aber trotzdem ist das wie eine Pflicht. Das ist ein Termin. Ich muss jetzt da was machen. Und das ist ganz wichtig, dass du da rauskommst. Und ich mache das so. Ich vergesse alles andere. Also ich liebe dann nur in dieser 1 Stunde. Was jetzt vor mir ist. Ich vergesse alles andere. Und ich denke an mein Herz. Und ich öffne wirklich absichtlich mein Herz zu diesen Menschen. Also ich öffne wirklich mein Herz. Weil ich weiß wie das ist, wenn man mehrere Termine nacheinander hat. Also ich arbeite in Blogs. Und dann habe ich manchmal 3-4 Termine nacheinander. Aber das ist für mich lieber als anders. Und deshalb ist es ganz wichtig, dass ich mein Herz öffne. Und ich dreingehe auch ein Termin nach dem anderen in dieser Altesschema. Ja? Oder auch diese Haltung ich weiß eh was für den die Lösung ist. Das spüren die Menschen. Wenn sie das Gefühl haben, wir stehen drüber. Weil wir die Lösung für sie haben. Diese Gefühle, da dürfen wir wirklich schauen von hier. Es geht von Herz zu Herz. Wir wollen die Menschen wirklich helfen. Und wenn Sie davor geschrieben haben, Sie haben kein Geld zu investieren. Und trotzdem hast du ein Gespräch. Das musst du auch zur Seite liegen. Ich habe heute ein ein WhatsApp bekommen von einem mit der ich geredet habe. Sie hat geschrieben wir hatten am Freitag zwei wundervolle Zus miteinander. Und nun melde ich mich. Ich habe mich entschieden in der Durchphase 1 und 2 zu gehen. Und die Finanzierung steht. Was für ein Wunder. Danke Jesus. Ich bin so froh, nicht an bei uns und so weiter. Nur wenn jemand kein Geld hat stelle dich darauf nicht ein. Am Anfang des Kurs weil sie geschrieben haben dass sie kein Geld haben. Ganz wichtig. Gut. Und fünf stelle ich. Sie hat auch nur die erste Phase nehmen können. Wir haben gesagt, wenn nur die erste Phase nehmst danach, ob du jetzt Menschen um Geld bittest, ist es eigentlich vorstoppt, dass du es für nur Phase 1 oder für Phase 1 und 2 machst. Es geht hier nicht um die Menge des Geldes. Es geht um, du es wirklich willst. Und schon hat sie das geschafft. Johannes, eine Frage dazu. Nein, ich wollte das nur nochmal bestätigen mit den Gefühlen. Ich sitze in meinem Wunsch. Testkunden gegenüber. Zwei Ingenieure sitzen am Tisch. Er erzählt irgendwas, was sehr bewegenbar. Und ich hatte tatsächlich auch Feuchtaugen und also ich habe mich geheult, aber hatte Feuchtaugen, das hat er gemerkt. Und das ist wirklich gut. Das verbindet uns als Freunde. Also wenn wir keine Freunde sind, kann man mit so einer Situation welche werden. Sehr, sehr gut, Johannes. Danke. Wer kann noch den Rahmen geben? Wer kann jetzt diese Sätze mir sagen? Wer gibt mir jetzt einen Rahmen? Also Beispiel? Ohne aufzulesen. Katharina? Wir haben jetzt eine Stunde Zeit. Und danach können wir, oder kann ich entscheiden, ob ich dir helfen kann oder nicht? Ja. Also wir haben jetzt eine Stunde. Das ist gut. In dieser einen Stunde werde ich dir Fragen stellen oder du sagst, möchte ich rausfinden, wo ich ganz genau deine Herausforderung bin. Oder du kannst auch sagen, wo stehst du jetzt? Möchte ich rausfinden, wo stehst du jetzt? Wohin du möchtest? Ja? Und dann sage ich, danach kann ich dir sagen, ob wir dir wirklich helfen können und wenn nicht, werde ich dir auch sagen. Und das mache ich wirklich. Ja? Also heute bei dir, wenn du dich nicht verhindern willst, dann sag ich, du musst dir helfen. Ich sage, du musst dir helfen. Ich sage, du musst dir helfen. Ich sage, du musst dir helfen. Ich sage, du musst dir helfen. Ja? Also heute bei dem Mann hätte ich nicht ins Business-Cochting reingeholt, weil das überfordert wieder für mich und für uns und für ihn. Ja? Das wollen wir nicht. Und dann frage ich, passt das so für dich? Und da hole ich schon das 1. Jahr ein. Also wir werden mindestens 5 Jahre reinholen, bevor es zum Preis geht. Und da habe ich jetzt schon, also erstens habe ich reingeholt, bei dem Rahmen bist du bereit, loszulegen. Ja? Jetzt frage ich am Ende des Rahmens, passt das so für dich? Ja, ich habe schon 2 Jahre. Okay? Katharina. Also ein bisschen detaillierter. Nicht nur die 2 Sätze, ja? Ja? Ja? Ja? Ja? Und Frau Olmachs, so wichtig, dass wir den Zahlen von dann weiß ich, ob ich dich unterstützen darf, kann. Dass Sie auch wissen, dass es wirklich um Sie geht. Nicht, dass wir etwas verkaufen wollen, sondern, dass es auch sein kann, dass Sie hören, anschließend, na tut mir leid, geht nicht. Johannes. Macht dich laut? Ich habe gesagt, das ist die Silke vor mir, aber ich habe dazu tatsächlich eine Arge, also ich habe ja keine Verkaufsgespräche in dem Sinn jetzt, aber die müssen entscheiden, ob sie mit mir weiterarbeiten müssen, im Grunde dasselbe Verfahren. Also bei den Testkunden meinst du? Ja. Das ist ja eigentlich noch ehrlicher, der bezahlt hat bleibt unter Umständen da, weil er bezahlt hat. Und der Testkunde geht weg, wenn er keine Lust mehr hat, wenn er da bleibt, will er da bleiben. Aber du kannst auch danach sagen von okay, ich spüre, ich möchte das nicht mehr. Also auch, dass die beiden Seiten sind da. Das selbe Verfahren. Genau, danke. Silke? Ich überlege gerade, ob ich das modifiziere, also ich denke, ich müsste es, weil ich jetzt in dieser Situation mit der ja schon mal vorher genau, also ziemlich genau den Verkaufsleitfragen durchgegangen war und sie eigentlich nur noch wissen wollte, was mache ich denn konkret und was verhält sie dann? Würde sie das an der Witz? Also wenn du ein Gespräch nicht auf einmal geschafft hast, dann bei dem Preis lohnt sich abzubrechen, also wenn du siehst, es gibt noch zwei Minuten, wo du Zeit hast, dann kannst du das Gespräch quasi pausieren und sagen, ich habe nur noch zwei Minuten, machen wir noch für das organisatorische einfach einen nächsten Termin aus, wo wir kurz noch den Preis besprechen und wie ich dir ganz genau helfen kann. Und dann beginnst du quasi bei dem vorletzten Punkt. Da kannst du zum Beispiel da schon anfangen, wo wir die Menschen die Verantwortung nehmen mit den drei Fragen am meisten entscheiden sich Menschen für uns weil sie wissen, dass sie das nicht alleine schaffen, dass sie das mit uns schneller schaffen oder weil sie einfach ein bewährtes System haben möchten. Das sind die drei Punkte am Ende. Und da würde ich dann beginnen und fragen, warum möchtest du, wenn du mit mir zusammen arbeitest, aus welchen Gründen möchtest du mit mir zusammenarbeiten. Ja, dabei beginnst du. Und hätt ich noch was zurück zu fragen. Also, wir müssen immer wieder auch wenn die Menschen mit Fragen kommen, heißt nicht, dass wir antworten müssen. Ja. Sondern wir können mit einer Frage wieder antworten. Dass wir wieder herrschen in die Gespräche oder so. Dass wir wieder die herrschen müssen vielleicht ein bisschen hartes Wort, aber wir können das dann. Ja. Aber da kommen wir noch. Ja. Johannes, wollte du was? Ja, sie hatte die Bemerkung gemacht die Frage, was machst du denn und was zahle ich dafür? Du warst ähnlich, hatte ich letztens auch, die Frau von ihm hat ihn gefragt, was hat der denn für Ausbildungen? Aber das Thema hatten wir ja schon. Also, ich mache, was ich immer gemacht habe, das habe ich ihm dann auch gesagt. Da war er total mit einverstanden, da ging es weiter. Was ist die Frage, das verstehe ich jetzt nicht? Es war eine Bemerkung dazu, dass ich eigentlich keine, wie soll ich das sagen, keine Zertifikate oder irgendwas vorlegen muss. Ich muss dieser Frage vom Kunden, was machst du denn da genau und nach welcher Methode gehst du vor? Die muss ich nicht beantworten, sondern ich kann ihm zeigen mit meinen Mitteln, dass ich mache, was ich immer mache, wie ich bin in diesen Gesprächen. Ja, genau. Und du kannst sogar, also wenn jemand, das ist jetzt an Zwischen, wenn jemand die fragt, ja und wie arbeitest du, mit welcher Methode arbeitest du, ja, dann kannst du sagen, ich habe meine eigene Methode entwickelt. Oder ich bin dabei, meine eigene Methode zu entwickeln und dann ist die Frage aus der Welt. Ja? Danke. Bitte. Danke. Und wenn Johannes, also was Johannes gesagt hat, wenn jemand Fragen stellt, wo du noch nicht beantworten willst oder kannst, einfach diese Frage sagen, gute Frage, da kommen wir noch hin. Ich möchte zuerst wissen, das und das und das und dann kann ich dir diese Frage beantworten. Ja? Okay. Dann, was ist der nächste Punkt? Ohne Schaum. Die zu Fragen, wo die größten Herausforderungen sind? Ja. Welche Fragen sind dafür geeignet? Also, bevor ich über dieses Problem mit ihnen oder Schmerz spreche, ich stelle immer die Frage, warum hast du diesen Kohl heute mit mir gebucht, wobei denkst du, dass wir dir helfen können. Ganz wichtige Frage. Und dann kommen solche Sachen, bei dir werden noch am Anfang kommen, bei uns kommen jetzt nicht mehr. Ja, ich wollte ein paar Tipps haben wegen dies und das. Ja? Zum Beispiel. Und dann habe ich die gesagt, Sie haben zum Beispiel gesagt, ich möchte ein paar Tipps davon bekommen, wie ich Kunden bekomme. Ja? Und dann habe ich gesagt, damit kann ich dir nicht liefern. Und dann habe ich geschwiegen. Und dann waren sie irritiert. Und dann sagten sie, sagten sie warum. Und schon gesagt, das ist also, ob ich dir jetzt eine Pille geben sollte, was für alles funktioniert sollte. Ich muss jetzt rausgehen, warum du keine Kunden hast und was ist dann deiner Lösung. Ich kann dir nicht einen Tipp geben, das wird dir nicht helfen. Versteht ihr? Und hier bei dieser Frage, seht ihr die Ernsthaftigkeit? Ich schau mal, ob die Menschen sind, die eigentlich schon gekauft haben. Ja? Also die haben schon genug Infos, aber die möchten mit mir noch abchecken, ob die Chemie passt. Das ist wichtig, ja? Oder ob ich jetzt gleich auch so bin, wie ich normal in den Videos. Also bei dieser Frage schaue ich, wie weit sie sind. Haben sie schon alle Informationen, die sie für den Verkauf gebrauchen? Oder es braucht noch mehr? Wenn sie noch bestimmte Informationen nicht haben. Oder hier kommt es auch raus, ich habe den Termin gebucht, weil ich wissen möchte, wie ihr arbeitet. Das ist ein Testen, wenn sie so was sagen. Ja? Und wie ihr arbeitet, weil, das weiß ich noch nicht. Also bei den Antworten, also bei den Antworten, die jetzt kommen, ich weiß nicht, wie weit sie sind und wie ich mit ihnen umgehen soll. Verspäntlich? Spezifisch vielleicht für ein oder für andere in ihre Themen. Was sagen wir, wie da die Fragen auch so zu reden, du zählst das? Das wird auch bei Ihnen so sein. Wenn Sie sagen, ich möchte rausfinden, wie du arbeitest, dann kann so sagen, dann werden wir darüber am Ende reden, weiter, ich musste jetzt noch rausfinden, wo du stehst, wohin du möchtest, was dir wirklich helfen würde. Und ob ich dir helfen kann. Du kommst immer zurück zu deinem Fahrtplan. Okay? Weil das ist so, als ob Sie zu einem Doktor gehen würden und geben Sie mir eine Pillen und den Doktor sagt, ich habe noch gar keine Diagnose. Ja? Also du machst dir wirklich eine Diagnose, wo stehen Sie wirklich? Kann ich wirklich Ihnen helfen? Was wollen Sie wirklich erreichen? Kann ich wirklich das machen? Und was wir jetzt in diesem Verkaufsgespräch machen, sobald du Paar geführt hast, wo du Paar mal 3, 4, 5.000 Euro verkauft hast, weißt du ganz genau, was du dann in die E-Mail schreiben sollst oder in die Ries schreiben sollst, damit der ganze Prozess schriftlich abgebildet ist und keine Verkaufskohlen mehr nötig sind. Ja? Aber jetzt müssen wir rausfinden, wie die Menschen denken. Okay? Welche Infos brauchen Sie? Und dieser Anfang ist ganz, ganz wichtig, dass wir da nicht auf Antworten, wenn die sagen, ich bräuchte da ein Paar Impulse, weil eigentlich sind wir dann sofort schon getrickert, den Lösungen zu geben. Weil wir unsere Berufen ja so sehr leben. Und Safia, ich habe mit meinem Behindertesogen Herausforderungen, und er reagiert immer so, und ich brauche ein paar Tipps, die wir uns machen, da kann ich nicht einfach nur Tipps geben. Es geht jetzt nur darum, weil da brauchen wir ein Prozess dazu. Dafür brauchen wir jetzt dieses Gespräch, weil ich zuerst wissen möchte, wo du stehst mit deiner Sache. Okay, mit welchen Fragen finden wir raus, was ist die Problem? Was ist mit den Fragen? Ja, die Frage jetzt, warum hast du den Kohl heute gebucht? Wobei kann ich dir helfen? Was ist dein größter Herausforderung? Ja? Ja. Also, bei dieser Frage, warum hast du den Kohl gebucht und wobei ich dir helfen kann, was meinst du? Ja, finde ich raus, was ist ihr Stand? Das ist noch nicht ganz für die Probleme da. Womit finde ich die Probleme raus? Was du jetzt gesagt hast, Karin, was ist deine größte Herausforderung? Was noch? Welche anderen Fragen gibt es noch da? Was lässt dich nicht schlafen, worüber grübelst du den Tag? Ja? Was möchtest du ändern? Was stört dich? Ist da, was möchtest du ändern hier in diesen Fragen drinnen? Nein. Also, noch nicht. Wie lange ist das schon geht, aber schon ein Schritt weiter. Ja, das ist ja dann den Anschlussfragen. Also zuerst, was stresst dich, was sorgt dich, warum kannst du nicht schlafen? Das musst du verbinden mit deinem Thema. Also, nicht nur so hinwerfen, was stresst dich, sondern ich frage dann, was stresst dich momentan in deinem Business? Wenn ich weiß, dass sie schon ein Business haben. Ja? Oder wenn sie noch kein Business haben, dann frage ich, was stresst dich momentan am meisten auf dem Weg zu deinem Business? Also, ich verbinde das immer wieder mit ihrem Themen. Bei Anna, was stresst dich am meisten in der Beziehung zu deiner Schwiegermutter? Ja, bei Claudia, was stresst dich, was stresst dich jetzt am meisten, wenn du noch nicht, weil du noch nicht die Frau gefunden hast fürs Leben, sag ich mal, ja? Weil Karin, was stresst dich jetzt im Alltag mit deinem autistischen Kind? Also du musst immer wieder fragen, aber verbinden, also diese Fragen musst du personifizieren für dich. Was stresst dich am meisten bei deinen Kunden und du kannst auch fragen, welche deine Friseurkundinä stresst dich am meisten und warum? Ja? Ja gut. Okay, also du verbindest, da sind allgemeine Fragen, was für jeden passt. Deshalb musst du das auf dich übertragen und personifizieren, ja? Katarina, warum stresst dich zum Beispiel, dass dein Kind schüchter ist? Warum? Ja? Okay, verständlich. Also was stresst dich, was stört dich, was ist deine größte Herausforderung? Oder ich frage, wo drückt der Schuh? Also ich versuche, synonym dafür zu finden. Wo drückt der Schuh? Was quält dich, was du nicht so klingt, wie das halt bei jedem klingt? Aber ich will rausfinden, was ist der Stand jetzt, das ist die Situation. Nachdem Sie erzählt haben, was ist die Situation, was frage ich? Wie lange ist das schon so? Genau. Und dann? Und was passiert, wenn du da nichts dran tust? Wenn du das Problem nicht löst? Oder wenn du das sich nicht verändert? Ja? Sehr gut. Aber ganz wichtig nicht, wenn du das nicht veränderst, sondern wenn du dich das Problem nicht verändert. Das ist ein ganz anderer Ansatz. Sonst greifst du ihm an, wenn du es nicht veränderst. Es geht nur darum, dass Sie wissen, was ist, wenn das Leben sich nicht verändert. Im Leitfaden steht noch du. Okay. Da müssen wir das verändern. Aber danke für den Diagenz. Ja. Sehr gut. Und dann machst du eine Zusammenfassung. Hab ich richtig verstanden? Und dann, ich erzähle, du arbeitest einfach zu viel, du hast keine Zeit, deine Arbeit jetzt erfüllt dich nicht mehr. Und du möchtest Vollzeit deine Berufung leben, aber du weißt nicht, wie das geht, dass du davon auch gutes Geld verdienen kannst, zum Beispiel, ja? Und dann habe ich richtig verstanden, dann habe ich meinen mindestens drittes Jahr. Oder Sie ergänzen das noch wieder etwas, ja? Ich wollte noch sagen dazu, für mich ist es wichtig, ich gebrauche dann schon mal andere Wörter, und für mich ist es wichtig zu erkennen, dass ich genau auf die Wörter, auf das Wording höre und das dann wiederhole. Ihre Wörter meinst du, dass sie immer wiederholst? Ja, und ich habe bisher immer das dann so in meine Wörter, meine Sprache reingepackt. Und das ist nicht gut. Ihre Wörter wiederholen. Ja. Ich reibe zu jedem Kunden an die Sachen auf, diese Probleme, die Wünsche damit, wenn ich zu diesem Punkt komme, habe ich das richtig verstanden, ja? Dass ich dann Ihre Wörter aufnehme. Sehr gut, Elisabeth, das ist das Wichtigste. Wenn du als Coachesicht beginnst, zusammenzufassen, was Sie gar nicht gesagt haben, dann haben Sie das Gefühl, du hast sie gar nicht verstanden. Weil du aus Coachesicht die Probleme von Ihnen erzählst. Karin, hat sich erkannt. Also du sagst dir wirklich die Probleme, die Sie sagen, ja? Ganz wichtig. Und da lernst du extrem viel für deine nächste Post dazu, übrigens. Also aus diesem Problem teil lernst du für deine nächsten Postings extrem viel. Du hast mindestens 20 Ideen wieder. Katharina? Ja, ist auch schlecht, wenn man konkret nachfragt, zum Beispiel meinst du es so. Also zum Beispiel meinst du, dass dein Kind sich nicht ausdrücken kann oder irgendetwas. Wenn Sie so was andeuten und ich das daraus schließe, kann ich dann konkret nachfragen. Also Ihnen Ausdrücken zu helfen und Sie dann sagen, ja genau. Oder? Ich würde sagen, was meinst du damit? Nicht Worte von dir in ihren Mund legen. Okay. Das ist schon fast wieder ein bisschen Coachesicht. Das ist schon fast wieder ein bisschen Coachesicht. Also du spürst es schon heraus und das darf es Coaching nachher da. Da sind diese Fragen sehr gut. Und beim nächsten meinem Montag möchte ich darauf eingehen, wenn Sie nicht wirklich die Probleme erzählen können, dann nicht wirklich die Wünsche erzählen können. Das ist schon ein bisschen ein bisschen ein bisschen ein bisschen ein bisschen ein bisschen wirklich die Wünsche erzählen können, wie ich das aus Ihnen heraus kitzel. Das machen wir beim nächsten Mal, da jetzt machen wir einmal den Leitfaden so durch, als ob alles glatt gehen würde. Aber manche gehen nicht in den Schmerz hinein, manche gehen nicht in den Himmel hinein und wie ich da Ihnen trotzdem helfe, das machen wir beim nächsten Mal. Ja? Weil einige Menschen, auch wenn ich mit jemandem ein Gespräch für, ich gehe auch nicht in den Schmerz hinein. Ja? Also da muss wirklich jemand richtig gut sein. Dass ich mich verrate. Okay, gut. Also, was ist der nächste Schritt? Also wir ... Darf ich mal eben stören, das habe ich nicht verstanden. Wir haben ja vorher gesagt, wir sollen mit weinen und mit lachen. Und beim Schmerz auch, wenn die Herausforderung erzählt wird, mit fühlen. Nicht mit leiden, aber mit fühlen. Und jetzt sagst du du, ist nicht in den Schmerz mit hinein. Habe ich das jetzt falsch verstanden? Ja. Also wenn jemand mit mir so ein Gespräch führt, wo ich etwas kaufen möchte, dann wird auch nicht der Typ, der in den Schmerz reingeht. Und sich selbst verrät. Okay. Und da gibt es aber eine Lösung. Und das werden wir nächsten Montag wenn ich der Kunde bin. Ja. Okay. Ja? Mhm. Okay. Was ist der nächste Punkt? Beim nächsten Punkt geht es um die Wünsche, was sie erreichen wollen. Wie machst du das? Mit welchen Fragen machen wir das? Also wenn jemand sehr detailliert war bei den Problemen, dann mach ich einen Cut. Okay. Jetzt weiß ich schon viel davon, was dich stört. Jetzt möchte ich nicht mehr darüber reden, kündige ich sogar an. Ich möchte jetzt nur noch darüber reden, was ist das, was du erreichen möchtest, was willst du wirklich. Wenn jemand sehr viel erzählt hat zu den Problemen. Ja? Dann beginne ich hier jetzt schon, signalisieren jetzt reicht's mit den Problemen. Ich will jetzt reingehen in den Himmel. Okay? Aber wenn jemand nicht so viel dazu gesagt hat, dann sage ich das jetzt nicht. Okay. Mit welchen Fragen erfährst du, welche Wünsche sie haben? Sag die Fragen. Wie würdest du dich fühlen, wenn dein Problem gelöst wäre, was ist dein Happy End? Das sind ein bisschen spezifische Fragen schon, davor kommt noch eine, die habe ich gerade nicht ganz greifbar. Ist es drinnen, wie würdest du dich fühlen? Ja. Machen jetzt auf. Das ist nicht drinnen. Ach, das waren die Wunschkunden, das habe ich durcheinander geschmissen. Das ist jetzt für Kaufsleitfaden. Also welche Fragen helfen? Wie soll es? Das müsste ich unbedingt erreichen. Was möchtest du erreichen? Jeden nächsten 6 oder 10 Monaten? Ja, ich mache da also den nächsten 6 oder 10 Monaten nicht. Sondern nicht, wenn jetzt Juni ist oder Juli, dann sage ich bis Dezember. Also ich frage immer konkret, was möchtest du bis Dezember, bis November, bis Juni, bis Januar, was auch immer, die nächsten 3 Monate oder 6 Monate, was dein Programm ist. Ich rechne das aus. Ja, und ich frage, was möchtest du bis dahin, bis März oder Dezember, erreicht haben, ja? Oder die Frage, was wäre denn anders, wenn das alles gelöst wäre, das löst die Vorstellungskraft aus bei den? Sehr gut. Und das mache ich richtig spezifisch. Was wäre anders, wenn du nur noch deine Berufung leben könntest? Was wäre anders für dich? Wie viel würdest du arbeiten? Wie wäre deine Beziehung mit deinem Kindern? Wie viel Zeit hättest du für dich? Also ich führe sie so was von in den Himmel hinein. Ja? Ich war in einem Hand, von dem Sie vorher gesagt haben, was ihr Schmerz ist. Wenn Sie sagen, ich habe komm noch Zeit für meine Kinder, man ist auch schon genervt von mir, dass man diese Sachen dann genau sagt, wie wäre es für dich? Die Beziehung zu deiner Mann, zu deiner Kinder. Und zum Beispiel, wenn Sie gesagt haben, ich weiß nicht, wie ich verkaufen kann, dann wie wäre es, wenn du verkaufen könntest? Ja? Das liebst. Oder wenn Sie gesagt haben, ich weiß nicht, was ich posten soll. Wenn du wüsstest, was du posten sollst. Also ich helfe Ihnen in diese Situation reinzukommen bei Anna. Wie wäre es, wenn deine Schwiegermutter kommt und unangemeldet und du damit umgehen kannst, wenn dich das nicht mehr stören würde, wenn dich das nicht mehr trickern würde. Ja? Okay? Also wirklich reingehen in die Situationen, die Sie gesagt haben, dass es ein Problem ist. Verständlich, Anna? Bei dir Karin, wie wäre es, wenn du zum Arzt bist mit deinem autistischen Kind und du weißt ganz genau, wenn das Kind unruhig wird oder rebelliert oder etwas nicht will, wie du das Kind innerhalb von fünf Minuten beruhigen kannst? Also so spezifisch fragt dir diese Fragen. Ja? Bei dir im Garten, wie wäre es, wenn diese Kundin, die du erzählt hast, die dich ständig nervt? Ja? Zum Beispiel sich verändern würde ohne, dass du etwas dafür tun musst. Und wenn ich schon diese Beispiele sage, bei mir spüre ich, dass es ich mich total entspanne. Versteht ihr das? Spürt ihr das? Ich habe mir gerade aufgeschrieben, wie wäre dein Abend oder was wäre anders, wenn du am Abend hemmkommst, wenn du nicht mehr ausgelockt bist? Jetzt? Ja, richtig gut. Aber auch mit den Kundinnen. Also alles, was sie mit den Kundinnen gesagt haben, das auch. Ja? Wer muss gehen? Claudio, was hast du mitgenommen? Eine Sache? Nicht viel? Ich kann es gar nicht so genau sagen. Zwei, vier. Okay, in der WhatsApp-Uber schreibe eine Sache, also immer eine Sache mindestens mit dem konkret ausformulieren. Dadurch, dass wir euch helfen, konkret ausformulieren, was dir geholfen hat, kannst du deinen Kunden helfen auszuformulieren, was hat sich Gutes getan? Ja? Oder was nimmst du mit und das ist ganz, ganz wichtig. Okay? Ja, die Schreib rein, bitte dann entweder Facebook-Gruppe. Ja, Facebook-Gruppe. Gut, was ist noch? Tschüss. Die nächste Frage, womit du die Ziele herausfinden kannst. Warum möchtest du das ändern? Oder unbedingt ändern? Ist auch eine gute, also ich frage das auch. Warum möchtest du das unbedingt ändern? Ja? Darf ich zu dem warum eine Frage stellen? Beim NLP habe ich beklagt, dass warum Fragen immer Identitätsfragen sind und deswegen kritisch. Oder ist es kein Problem, wer beim ja vorher schon das Vertrauen hergestellt haben? Also ich habe kein NLP gemacht, mir hat jemand gesagt, was als Christ und NLP Texte schreiben. Also ich weiß nicht, was NLP ist, weil ich das nicht... Neurolinguistik programmieren und das ist aber insgesamt einfach, also es gibt die Wie-Fragen, die Was-Fragen, die Wo- und warum oder vielleicht bezieht sich das aber nur auf Kritikgespräche. Also wenn... Also... Mein Chef nicht fragt, warum haben Sie dem dessen, dessen falsch gemacht? Dann bin ich sofort in der Verteidigungshaltung, weil dann greift er ja mich persönlich an, aber vielleicht bezieht sich das nur auf Kritikgespräch, Gespräch. Nicht, nicht, nicht sehe, sondern zum Beispiel es hängt auch zum Beispiel reingerist logisch und ich nicht. Ich hübsche es raus. Und dann fragt er mich manchmal, warum hast du das so gemacht? Und ich denke immer wieder, was für eine Frage ist, warum habe ich das so gemacht? Ja? Ich habe gar nicht darüber nachgedacht, warum ich das so gemacht habe, ich habe das einfach gemacht. Und wenn er dann fragt, warum habe ich das gemacht, dann denke ich nah und dann sage ich, ja, ich habe das einfach gemacht. Ja? Er möchte aber wissen, warum nicht anders? Und... Warum nicht logisch? Also in der Partnerschaft, warum? Frage, ja? Können schon kritisch ankommen bei dem anderen? Ohne Frage. Aber hier fragen wir den Menschen nicht, warum sie sich nicht in diese Richtung sondern wir möchten die Ursache finden, was ist quasi ihrer Motivation, warum sie ein bestimmtes Problem lösen möchten. Also wir möchten die Motivation herausfinden da. Und das ist was ganz anderes. Aber ob sie etwas erreichen wollen? Ja, ich glaube, es ist auch anders, weil man ja vorher schon das Vertrauen und alles hergestellt hat. Ich bin nur... bei diesem Warum bin ich immer vorsichtig? Ich bin mir nicht unbedingt. Warum hast du das falsch gemacht? Das ist auch eine blöde Frage, weil du wolltest ja nichts falsch machen. Ja? Du wolltest richtig machen, es ist auch tief gelaufen. Also da passt es nicht. Aber warum möchtest du gerne Urlaube machen? Warum möchtest du gerne das in das erleben mit deinem Mann? Warum möchtest du das, deine Kinder so richtig in diese Frieden hineinkommen? Das sind gute Fragen. Die treffen einem sich zu öffnen für etwas Positiven. Und das ist der Unterschied. Oder warum möchtest du weniger arbeiten? Oder warum? Das ist ganz wichtig. Also ich liebe diese Fragen, weil da das eigentlich herauskommt. Also die Warum-Fragen oder was meinst du damit? Da sind zwei Fragen, die richtig gut funktionieren im Verkaufsgespräch. Wenn du nach der Motivation fragst quasi. Die sind die besten Fragen. Da kommt die Wahrheit an das Licht auch für sie. Zum Beispiel, wenn Sie sagen, wenn ich jemanden frage, warum möchtest du weniger arbeiten? Dann sagen Sie, ich kann noch ein Jahr so weitermachen und wenn das sich nicht verändert, dann kippe ich zusammen. Und es ist wichtig, dass Sie selbst das aussprechen. Weil wenn ich sage, wenn du so weitermachst, heißt du Burnout in einem Jahr, dann habe ich die Griffe. Wenn ich aber frage, warum möchtest du weniger arbeiten? Und Sie sagen, sonst kann ich nicht mehr, sonst werde ich alles hinschmeißen müssen. Ich habe keine andere Chance mehr, dann haben Sie das gesagt. Ich habe Ihnen das nicht überstürbt. Sie haben selbst erkannt, es kann so nicht weitergehen. Ist das verständlich der Unterschied? Das ist ganz wichtig. Ja? Nachher können wir Sie auch wieder da drauf zurückholen und sagen ja, du hast gesagt, dass du in einem Jahr zusammenbrechst. Wenn wir es gesagt haben, können wir nicht sagen, ja, ich habe dir doch gesagt, vorhin. Das ist ganz anders. Du hast gesagt, in einem Jahr würdest du zusammenbrechen. Ist es dann nicht jetzt, die Zeit weiter zu machen? Also deswegen sind diese Fragen, die hier sind, wo was hier rauskommt, so wichtig ist, dass wir auch für das späteren Gespräch, wenn Sie es selber gesagt haben, kannst du Sie immer sagen, du hast ja damals das gesagt. Und dann die nächste Frage, wenn du das oder das verändert hast, wird sich das auch auf andere Bereiche auswirken? Kannst du so fragen, ich habe schon gleich gefragt, wie wirkt sich das auf deinen Mann aus, auf deine Kinder aus? Also ich mache das dann weiter. Okay, was ist dann, dann weiter? Ja, und wenn ich spüre, dass die noch so 08, 15 Ziele haben, wünsche, ja, es wäre schön oder es wäre nett. Also wenn du spürst, die Mann, das ist in dieser Situation, es wäre nett. Nice to have. Und nicht ich muss unbedingt. Dann gehe ich nach diesem Schritt gar nicht weiter. Ganz wichtig, also ich möchte nicht mit Menschen zusammenarbeiten, die sagen nice to have, Sylvia und Reynir. Also ich will Brennen der willige Menschen haben. Und wenn hier die Menschen nicht wirkliche Ziele, Träume Visionen haben, 08, 15 so, verstehst du wie eine Liste, die halt alle haben. Ich möchte ein Auto haben, ich möchte eine Familie haben, ich möchte ein Pool haben. Das bringt doch keinen Menschen in die Bewegung. Ja? Solche Ziele brauchen wir nicht. Wenn Sie bei diesen Zielen zum Beispiel, ich stelle die Fragen, aber das ist spezifisch, du sollst für dich solche Fragen, was ist die Botschaft, was du in die Welt bringen möchtest. Beginnen Sie meistens weinen und dann weiß ich ja, die wollen etwas, die sind unsere Kunden. Also da muss wirklich etwa Herzensangelegenheit, Herzenshaltung rauskommen, warum? Wenn Sie keine Ziele haben, wenn Sie keine Visionen haben, haben Sie kein Geld. Also dann kannst du hier das Gespräch jetzt abbrechen und lieber Ihnen etwas geben, womit du Ihnen helfen kannst, die Visionen, die Träume zu wecken, in deinem Bereich, Buch empfehlen, aber nicht eine Zeit weiter in diesen Menschen in dem 1 zu 1 Gespräch verbringen, weil sie nicht kaufen werden. Weil wenn die Menschen nicht wissen, weil sie wollen, haben sie kein Geld. Und das kommt hierbei den Himmel raus. Wenn die kein richtiges, warum haben, sagen die Leichtblussler, wenn sie keine Ziele, Visionen, Träume haben, die sie wirklich berührt, werden sie sich nicht in die Bewegung setzen. Okay, verständlich. Manchmal passiert auch ein Switch, wenn du in dem Moment sagst, wenn du nicht wirklich heiß bist, dann kann ich dir nicht helfen, dann können wir am besten das Gespräch beenden, dann fangen Sie auf einmal zu denken, ich will eigentlich schon verändern. Da kann manchmal richtig ein Switch auch passieren dann dadurch. Wenn Sie spüren, dass du es ernst meinst, und dass du nicht nur da bist, für einen schönen Klaffeggplatz, sondern dass hier wirklich ein Verkaufsgespräch geht. Also ich will immer nur brennende Menschen. Kommt das rüber jetzt bei euch? Die heiß sind, Kunden, die wirklich was wollen, mit denen, also alle unsere Kunden sind so, weil sonst lassen wir keinen rein. Also, ihr seid alles dafür. Ihr gehört dazu. Aber wenn ich sehe, dass jemand wischewaschig ist, dann schicke ich diese Menschen einfach noch zu anderen Sachen rein, was ihnen hilft, ja, wo sie sich weiterentwickeln können, Bücher lesen können, und halten wir den Kontakt, also es gibt Menschen, mit denen wir ein, zwei Jahre lang Kontakt halten. Also, wir lassen sie nicht fallen, aber hier gehe ich mit ihnen nicht weiter, weil das ihnen hier nicht hilft. Ja? Eine Frage? Ja, genau an der Stelle habe ich nicht verkauft, weil ich habe total gespürt, mein Gegenüber hat nicht dieses Brennen. Er hat es aber mit seinen Worten immer wieder beteuert, jo, das wäre aber absolut das Nonplus-Ultra-Ziel und meine Intuition hat einfach gesagt, das ist es nicht. Das reicht einfach nicht. Was mache ich an der Stelle? Also jetzt habt ihr ja schon beantwortet, also dann breche ich ab. Hätte ich sagen sollen, boah, ich spür's nicht. Auch wenn er mit allen Worten mir das versucht, glaubhaft zu machen, jo, du ist es, oder... Also, wir können, wenn er das halt nicht möchte, gerne, sagst du, möchtest du oder willst du wirklich? Oder ist, ich stelle die Frage auf einem Skala von 1 bis 10, wie sehr willst du? Dann sagen sie meistens 9 oder 8 und dann frage ich rein in die und was fehlt, warum ist es nicht 10? Wo ist deine Sorge? Da ist irgendeine Sorge. Ah, okay. Also ich frage quasi, wie sehr willst du tatsächlich beim Männern, Männern helfen, Strukturen beim Verkaufen, ja, Zahlen und ich frage dann, wie sehr willst du dann sagen sie 8 oder 7? Dann sagst du, total spitze, cool und warum sind da noch 2, 3, wo du nicht wirst? Was ist da? Und dann hab ich sie. Und da dürfen wir auch weiter bohren? Also das macht die an der Stelle, wo welche Bereiche sich noch ändern, welche, wie wirkt sich das auf dein Umfeld aus und so weiter, also das wäre jetzt an der Stelle angebracht, oder? Ja, wenn ich spüre, dass sie noch nicht ganz wollen, dann frage ich diese Frage damit für sie klar ist, also ich sehe schon, dass das noch nicht 100% wollen ist, aber die sagen dann selbst, mein wollen ist bei 7 8, ja, und dann frage ich, warum nicht 10 oder 12? Was fehlt dir da? Okay, das ist super. Ja. Oder ich frage, wie wichtig ist das für dich, also wie wichtig ist das für dich oder wie sehr willst du das, oder wie wertvoll ist das für dich? Hier stelle ich diese Fragen und auch Skala fragen, wie wertvoll ist das für dich von 1 bis 10? Und dann sagen sie 7 und frage ich dann zurück, warum nicht 10? Die müssen dachtenken darüber, warum sie nicht feurig sind, du musst das ihnen erklären, dann denken sie nach und dann, meistens kommen noch solche Sachen raus, wenn ich jetzt 12.000 Euro investiere und es kommt nichts raus, ja, dann habe ich das Geld in den Sand gesetzt und habe ich gesagt, dann ja, und warum sollte nichts rauskommen? Wo ist da deine Sorge? Liegt es an deinen Fähigkeiten? Liegt es an uns, an unserem Programm? Da frage ich rein, wo ist ihre Sorge ist? Wen vertrauen sie nicht? Sich selbst, uns oder verständlich? Und dann kommt hier noch eine Zusammenfassung, wenn du alles richtig verstanden hast und dann stelle ich wieder die nächste Frage, das ist diese Motivationsfrage, dass ich raus finde, aus welchem Grund sehen sie, dass wir für sie nötig sind, weil sie das alleine nicht können, haben sie das eingesehen oder nicht? Weil sie ein System brauchen, also sie haben keinen Fahrplan, sie wissen nicht, wie das geht? Ja, oder sie möchten einfach schneller sein? Und hier finde ich raus, wiederum, was ist ihre Motivation, warum wollen sie mit uns zusammenarbeiten? Ganz wichtig, diese Frage. Weil sie selbst sagen, ich brauche dich, weil sie selbst sagen, ich möchte schneller sein, weil sie selbst haben, ich habe keinen Plan und ihr schon. Versteht ihr hier die Denkweise dahinter? Wenn Sie aber mein Programm noch nicht kennengelernt haben, so habe ich letztens die Antwort bekommen, ja ich weiß ja nicht, wie dein Programm ist, ob ich mich darauf verlassen kann. Das ist ein ganz klares Zeichen dafür, dass Sie dem Programm von dir nicht vertrauen, was wir aber später im Gespräch mit Ihnen erledigen, und dann würde ich so sagen, ok, nehmen wir an, mein Programm kann dir hundertprozentig helfen. Ich würde das einfach auskugeln, nehmen wir an, mein Programm kann dir richtig helfen, aus welchem Grund würdest du mit mir zusammenarbeiten? Ja. Gut, und heute machen wir Kat, wir machen nächste Woche weiter. Ja. Ja? Also ich finde diese Stelle, dieser Übergang dieses Warum, wirklich herauszubekommen und dieses Abwägen, obwohl Sie das Programm noch nicht kennen, Sie spüren nur, ob Sie mir vertrauen können. Das finde ich eine ganz, ganz schwierige Situation, und das fehlen mir manchmal die Worte und dann warte ich ab. Wie vertraust du dein Programm? Bitte was? Wie vertraust du dein Programm? Ganz gut, ja, ja. Ganz gut. Ja, und ich sage dann auch, und das Programm funktioniert, ich habe ein wirklich funktionierendes gutes Programm, das ich denn nachher vorstellen. Ok, und trotzdem ist diese Stelle genau, um dann rüber zu gehen, wenn wir heute beschließen würden, nicht zusammen zu arbeiten. Diese Brücke zu schaffen, die ist für mich nicht leicht. Ok. Weil ich dann mich noch nicht dieses klare Ja gehört habe, denn ich stelle nur diese Frage, wenn wir heute beschließen würden, das ist für mich so ein Ohr, ich weiß nur nicht, aber ich mit dir zusammen arbeite, boah, boah, boah, boah, so toll, das ist für mich noch nicht so, das geht nicht so fließend über. Ich habe diese Sicherheit noch nicht. Warte, warte, warte, warte, warte. Bei uns müssen wir das ausräumen, also wenn ich ein Auto kaufe, wenn wir ein Auto auswählen, ich schaue nur auf die Farbe, dass ich ein Panoramadach habe und dass das bequem ist. Ich habe keine Ahnung von Servo-Lenkung, wie das ganze Auto funktioniert. Mein Ziel ist... Das ist reine Sache. Also ich schaue nur eine Panoramadach, dass das hell ist und Farbe. Das ist mein... das ist das, was mich interessiert, ja? Und natürlich noch den Verbrauch, aber eigentlich ist das auch hoch. Und dann ist es so, dass wir denken, die Menschen müssen wissen, wie unser Programm funktioniert, damit sie eine Entscheidung treffen können. Nein. Die Menschen müssen wissen, dass sie von dieser Insel auf diese Insel kommen sollen und wir haben ein Boot. Aber sie müssen nichts anderes wissen und wenn ich das in mir klar mache, sie müssen nicht einmal unser Programm kennen und wie unser Programm funktioniert. Also wenn bei uns das klar ist, dass sie das nicht haben müssen, dann wirst du dieses Problem nicht mehr haben, Elisabeth. In uns ist es klar, wir haben ein Programm, das funktioniert. Punkt. Wir haben ein Boot, das funktioniert. Wie die Klimaanlage funktioniert, brauche ich nicht wissen. Nur das funktioniert. Ich habe dann schon mal dazwischen gefragt, glaubst du, dass ich dich dort hinführen kann, wo du hin willst? Das machen wir dann zwei Tage später. Aber was jetzt wichtig ist für heute, das jetzt ganz wichtig ist, dass du nicht oder wir nicht denken, dass sie unser Programm wissen müssen. Gut. allem auch nicht, dass wir befürchten, dass sie diese Frage wieder stellen. Weil ich das ständig... Weil wir das ständig hören oder wenn wir das befürchten, dass die Menschen zuerst wissen wollen, was das Programm genau ist, werden wir diese Fragen immer wieder bekommen. Haben wir diese Befürchte nicht, kommen die Fragen nicht mehr. Also wenn immer wieder Fragen kommen, wo wir dann wieder im Sturz rein kommen, dann haben wir manchmal eine Befürchtung. Ja, das hat die letzten bei mir auch gesagt, liegt dran. Ganz am Anfang schon, liegt dran, wie dein Programm ist. Ich habe zuerst andere Fragen. Schauen wir mal, wo dein Problem ist. Warte, warte, da mache ich... Wenn es liegt daran, wie es daran ist, ich würde einfach zurück schießen. Es liegt daran, ob du in die Umsetzung gehen möchtest mit mir oder nicht. Ich würde gleich den Wind aus diesem Segel nehmen. Ja. Ich bin auch nicht drauf eingegangen, ob ich... Da habe ich gesagt, das machen wir später. Ja, aber ich werde euch zeigen, dass ich immer wieder solche Sachen raushöre und diese Sachen müssen wir dann dafür eine Sensibilität entwickeln, dass wir solche Sachen aushören, weil da ist Nullvertrauen in dein Programm. Ja. Und wie wir das lösen können, aber das machen wir nicht heute. So jetzt machen wir den Leitfaden, jetzt haben wir bis zur Hälfte gemacht. Nächstes Mal machen wir die andere Hälfte und danach machen wir diese Feinheiten. Ja. Sehr gut. Heißt aber nicht, dass ihr erst in zwei Wochen weiterhän zu verkaufen. Ihr könnt heute schon weiter machen und verkaufen und wieder draus lernen. Gibt es vielleicht schon eine Aufzeichnung, wo der Verkaufsleitfaden ganz durch erläutert wurde, wo wir schon mal vorhören? Nein. Nein. Gut. Aber das hat mich schon mal sehr geholfen heute für den nächsten Montag, 39. Okay, und noch was. Ich habe ja wieder nach dem Leitfaden, auch wenn du widerstand hast, weil diese Sachen müssen hochkommen und danach macht ihr ein freies Spiel. Also ich spiele heute freies Spiel. Ja, aber mein Leitfaden ist immer vor mir. Aber sie geht ihm auch auswendig. Also auswendig kennen und dann kannst du spielen, weil du weißt auch gleich, wie da was kommt. Nein. Ich schon bliebe und das liebe ich total. Aber zuerst Leitfaden, ja? Okay, letzte Runde, was nimmst du heute mit? Johannes. Ich habe ja manchmal mal Probleme, die Schriftstücke zu identifizieren. Das ist natürlich heute prima gelungen. Und ich habe das alles durchgearbeitet, also richtig, mit Stift und Verstand. Und wenn wir es durchsprechen, dann komme ich wirklich näher rein. Und dann verstehe wir es richtig. Ich habe heute festgestellt, das war viel zu oberflächlich, was ich da so meine Verstanden zu haben beim Lesen. Nur so beim Lesen. Bin gerade irritiert gewesen, nächsten Montag 9.30 Uhr. Ich meine, der hat Segel-Fack auf Skoll. Genau. Wir machen weiter um 14 Uhr, nächsten Montag. Perfekt, bin ich wieder dabei. Danke. Nürngrat. Ich bin mit den Beziehungsaufbau. Und das ist überhaupt nicht um mich geht dabei, sondern nur um den Kunden. Und dass ich immer noch genauer reingehe in die Fragen. Genau. Und dass ich überzeugt davon bin, dass mein Programm funktioniert. Sehr gut. Danke. Danke schön. Ja, ich nehme auch mit, wenn die Beziehung fehlt, dann fehlt das Vertrauen. Und auch, die Dinge konkret auszuformulieren zu lernen. Das ist ein Hausepunkt für mich. Genau. Und dann Leitfaden auswendig lernen. Denn in diesen wenigen Verkaufsgesprächen, das habe ich bis jetzt gehabt, habe ich nicht mehr vor mir liegen gehabt, aber dann bin ich ein bisschen abgewichen, Merkel. Lernen. Gut, dass du das gesagt hast, du darfst jede, also den Schmerzpunkt, also du rapport deine Sachen einschreiben, Rahmen, Schmerz, Träume, Vision, Ziele. Du darfst überall deine Fragen personifiziert einschreiben in deinen Text. Das ist unsere. Und dann schreibst du zehn Fragen für dich auf. Ja, bitte. Bitte, bitte. Ja? Danke. Ja, also ich lerne immer mehr, meine Intuition wieder zu vertrauen, weil ich war in meiner Praxis ja ziemlich gut. Und nachdem ich jetzt bei euch eingestiegen bin, habe ich gedacht, ich muss jetzt alles neu lernen und alles ganz, ganz anders machen. Und diese vielen Leitfäden haben mich komplett von meinem ganzen Herzen weggeführt, sonst ein Stück weit erst. Und ich dachte, lange Zeit, boah, ist es schwer, ich muss jetzt alles umstellen. Und grundsätzlich kann ich genauso bleiben, wie ich bin und darf einfach diese Hilfe nutzen. Und das ist mir in diesem Urlaub nochmal so richtig aufgegangen, dass ich am besten bin, wenn ich ich bin. Und genauso will ich meine Coachings ja auch aufbauen, also Leitfäden als Hilfe und nicht als Starekosten. Also für mich ist das ein Rieseneffekt zu checken, dass mit dieser Intuition bei dem Himmel das war im März genau mein Fehler. Ich bin von meiner Intuition abgewichen und bin am Faden geblieben. Und ich bin sicher, ich hätte verkauft, wenn ich meinem Herzen gefolgt wäre da. Und das brachte mich dann so zum Stolpern. Ich bin nochmal so ein richtig Eigopener. Richtig gut. Sehr gut. Danke Anna, Elisabeth. Also die Leitfäden sind dafür da, damit du nicht Fragen stellst, zum Beispiel ein Killerfager ist beim Verkaufsleitfaden am Anfang, wie geht es dir? Ist Brinn nicht? Also du fragst es nicht. Aber wir kriegsten würden fragen, wie geht es dir? Ja? Also das klingt total den ganzen Leitfaden, den ganzen Verkauf. Und deshalb ist es wichtig, dass du weißt, du darfst da sein, du darfst du sein, aber bestimmte Fragen lernen zu verwenden, damit nicht du die Antworten überstürbst den Menschen. Ja? Ganz wichtig, wenn Sie wissen herkommen mit Ihren Themen. Und das ist neu für die meisten von uns. Danke. Bei mir war es so, ich habe noch nicht die Hand schon wieder runter. Bei mir war es so, dass ich manchmal über die vorgegebenen Fragen gestolpert bin und dann meine eigenen formuliert habe, weil ich diese Fragen zu zu drängend empfand. Beziehungsweise ich da manchmal keine Klare, ich habe die gestellt, die Fragen, wie sie hier stehen, aber habe keine klare Antwort bekommen. Und dann wusste ich nicht mehr weiter und dann habe ich meine eigenen genommen und habe dieses Thema ein bisschen geschlampt. Ja? Bin also nicht dann in eine etwas andere Formulierung gegangen oder habe die Frage sogar noch mal wiederholt. Ich könnte sie ja auch noch mal wiederholen, wenn ich nur eine schwammige Antwort bekomme. Stattdessen bin ich dann abgewichten und bin dann weitergegangen, ohne den Schmerz so richtig von einem anderen Personen abformulieren zu lassen. Und dann kommt der Schmerz nicht so richtig raus und dann stehe ich dort hinterher und dann muss der Schmerz ja formuliert werden und dann formuliere ich den. Das ist ja nicht das, was wir sollen. Also ich muss diese Fragen, wie sie hier vorgegeben sind, mal noch ein bisschen mehr im Kopf haben und darf dazu dann noch meine eigenen Stellen. Nein, du nimmst diese Fragen, aber du formulierst es um auf dein Thema und auch dein Wortschatz. So sage ich. Also wenn für dich nicht gut anfühlt, was ist deine größte Herausforderung? Ja. Dann sagst du, womit hast du am meisten zu kämpfen. Das ist jetzt mein Wortschatz. Gut. Ja. Aber die Frage muss die gleiche sein, weil sonst kriegst du keine klare Antworten und wir müssen nicht mehr arbeiten, sondern klarer werden mit den Menschen. Oder ich frage, wo drückt am meisten der Schuhe? Das ist mein Wortschatz. Aber das ist die Frage, wo ist deine größte Herausforderung? Das ist die gleiche Frage, nur mein Wortschatz. Aber die Fragen, bitte, nicht verändern, ja? Ja. Nicht verändern, die Fragen. Ja, ja. Und wenn ich auf die Frage, so wie sie hier steht, noch keine gute, zufriedenstellende Antwort bekommen habe, das ist deine Klippe. Das machen wir in drei Monaten, drei Wochen. Das machen wir jetzt nicht. Das ist der Abschluss von Rech. Danke. Danke. Zürcher. Ja, also ich nehme mit, was ganz am Anfang war, eben nochmal diesen Punkt, nicht mehr arbeiten für andere, als sie selber bereit sind zu arbeiten. Und ich muss auch zum Schluss nochmal sagen, dass eben, je klarer wir sind, desto weniger müssen wir eben arbeiten. Und ich sag's mal in meinen Worten, schon ein bisschen auch von dir geliehen, aber was mir so in letzter Zeit nachging, wie wertvoll das hier ist bei euch im Coaching, diese Fähigkeit, die ihr uns vermittelt, die ihr mir vermittelt habt, das kommt jetzt nochmal richtig an. Dieses Rauskitzeln. Ja, also das sind unglaublich gute Fragen und es ist so kostbar. Also, vielleicht noch in dem Zusammenhang, eine andere Freundin von mir hat ein Coaching gebucht und da denke ich, du liebe Güte, die ist so allein gelassen darin, alles rauszufinden. Da wird dann einfach so eine Erfinder-Dich neu. Ja, aber, wie denn? Und also, das zieht sich hier so durch, dieses Rauskitzeln unserer Positionierung oder Rauskitzeln dann eben auch, wo will der denn hin? Das ist einfach genial. Vielen Dank, das hat mir heute echt richtig viel gebracht. Vielen Dank, Peter. Danke, Peter. Ich nehme als erstes mal mit und zwar vor dem Verkaufsleitfaden, dass ich darf Verantwortung bei Jesus abgeben und wir können nur Menschen helfen, die große Willigkeit haben und wenn jemand dir die Verantwortung abgibt, dann ist er nicht bereit dazu, dann will er einfach nicht. Sehr gut. Das ist meiner Meinung nach auch ein bisschen die Verantwortung, der ist aber bei dir. Wenn jemand keine richtige Probleme hat oder keine richtige Ziele, dann habe ich zu schnell ein Verkaufsgespräch angeboten. Ich mache Verkaufsgespräche nur mit denen, die schon signalisiert haben und gesagt haben, ich habe eine große Not und ich will eine Lösung haben. Ja? Okay. Deborah? Ich nehme mit einfach so, dass tiefer vertrauen, dass einfach auch wie schon vorbereitet ist, mit wem wir arbeiten sollen und mit wem nicht. Also nicht um jeden Preis mit jedem arbeiten und mich verbiegen oder auch sagen mit den Preisen gegenkommen und alles Mögliche, sondern einfach wirklich schon wie schon zu beginnen. Einfach so finde ich ganz wichtig so in diese Haltung reingehen und einfach auch schon loszulassen und einfach zu sagen, Herr, du weißt es und dann auch wenn es nicht zu einem Abschluss kommt, nicht zu denken, ich habe das jetzt nicht gut gemacht. Oh, Mensch, jetzt habe ich das alles falsch gemacht sondern einfach, es soll nicht zeigen. Ich habe das jetzt auch natürlich optimieren und so besser und wachsen aber einfach auch wirklich vertrauen. Er weiß am besten, wer wirklich einfach auch passt und wem wir wirklich auch helfen können. Wer bereit ist dafür, das ist jetzt so das, was ich für mich besonders jetzt speziell neben vielem anderem, aber einfach das nehme ich jetzt speziell noch mit. Richtig gut. Danke, Deborah. Eine Gänze noch dazu. Wir haben unsere Spielregeln und kommunizieren das durch diesen Verkaufsleitfaden. Und jeder, der mitmacht, ist vorbereitet. Jeder, der nicht mitmacht, ist noch nicht vorbereitet. Und deshalb kann es nur locker sein. Ja, sehr gut. Danke, Karen. Ja, ich übersetze es jetzt mal in Orthobethie-Sprache. Ich darf noch cooler sein als ein Arzt. Ja, weil ich sagen darf, ich setze dir die neue Hüfte ein, wenn du bereit bist, danach Krankengymnastik zu machen. Yes. Ja. Ja, ich finde es, also in der Klinik ist es immer so schlimm, dass die Leute danach trotzdem alles machen und der Arzt es schuld, wenn das Knie nicht richtig halt. Richtig gut. Ja. Und also das habe ich auch noch mal verstanden mit dieser Problemfrage. Also warum bist du zu mir gekommen? Und danach nochmal tiefer reingehen, dass es dann eigentlich erst die Diagnose stellen. Also sprich, wo genauer, wo genau du zu mir und sagen wir mal, ein Bild machen und solche Dinge dann. Genau, sehr gut. Sehr, sehr gut. Bettina. Ich schließe mich auch noch den vom Debora an, dass ich dann nicht mir zweifle, wenn sie zählen, ein Scheps rauskommt, sondern dass es wirklich nur, dass ich nur willige Kunden will. Ja. Und auch ganz gut lerne da, nein zu sagen, um mich zu verabschieden. Yes. Und dann vor allem, dass diese befürchteten Fragen, dass sie bestimmt kommen, dass mein Programm funktioniert. Yes. Richtig gut, Bettina. Gefällt mir. Ja, vielen, vielen Dank. War richtig schön wieder mit euch. Ja, es ist immer wichtig, dass wir lernen, die herauszufinden, wo wirklich der Schmerz drückt. Wieder einer, der zum Arzt kommt und sagt, Doktor, wenn ich auch mal ein Ohr drücke, tut's weh. Wenn ich auch mal ein Nase drücke, tut's weh. Wenn ich auch meine Schulte drücke, tut's weh. Wenn ich auch mal ein Knie drücke, tut's weh. Wenn ich auch mal ein Fuß drücke, tut's weh. Und da hat es also euch schätzt, ich habe viel mehr gebrochen. In diesem Sinne, habt ihr alle beste Zeit, genießt euch. Noch einen schönen Tag und bis bald. Ciao. Tschüss. Untertitel im Auftrag des ZDF, 2017