Hallo, hallo. Macht nichts. Hallo. Ich bin nun auf Aufnahme. Hi ihr Lieben. Erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? In Bezug auf Gespräche verkaufen. Kontakte. Kontakte erkennen, dass ihr Kunden habt um euch herum. Ich habe ein weiteres Abcellinggespräch geplant. Morgen oder übermorgen, weiß ich nicht mehr genau, mit einer von den Lagomera-Damen. So dass dann alle, die auf Lagomera waren, wenn sie auch dem zustimmt, ein Abcelling-Coaching bekommen. Richtig gut. Alle 4. Alle 4. Ich hoffe, dass die 4. jetzt auch noch zustimmt. Richtig. Ja, aushoffen. Ausreisgehen. Hoffen, dass ich das richtig mache. Richtig gut. Danke dir. Danke. Anna. Ich hatte eben ein Gespräch mit einer Frühstück-Gespräch. Mit einer früheren Klientin. Ich weiß noch nicht, ob sich eine längere Serie daraus ergibt. Jedenfalls hat sie ganz widerstandslos den neuen Satz bezahlt. Für sie war das jetzt das Dreifache von damals. Ja, richtig gut. 120 Euro habe ich jetzt bekommen. Voll cool. Ich hoffe, Papa und Mama beteiligen sich auch noch mal. Ich weiß, haben die Eltern die Sitzung bezahlt? Ja, sag ich das Sprechduch mal mit denen. Und genau, das soll dann nicht zwischen uns stehen. Und habe ihr 2 Optionen angeboten, entweder eine lange Version, ohne darauf einzugehen. Aber sie ist jetzt gerade sehr akut an ein paar Sachen dran. Also machen wir vielleicht 2 Grad Sitzung, erst mal damit es ihr besser geht. Und dann gucke ich mal, was sie dann weiter machen kann. Ich habe ihr jedenfalls gesagt, ich habe ein Programm, das so grundlegend an ihren Themen arbeitet. Auch von früher, so dass sie dann nicht immer wieder, alle paar Jahre irgendwo andocken muss und wetteln muss, dass es ihr irgendwie wieder besser geht. Anna, du hast es richtig gut formuliert. Ja, voll cool. Danke. Danke. Und ich habe gut geschlafen trotz all der Neuigkeiten vom Wochenende. Ich bin sehr zuversichtlich. Und ich wundere mich einfach, wieso ich so zuversichtlich bin. Meinst du jetzt die Wand? Ja. Bei uns gibt es ein Rohrbuch gerade. Das ist Annas Wohnung. Und Ranie ist hier. Und Gott sei Dank ist er hier. Ich mache die Nase und unten gibt es auch noch eine Wohnung. Das ist überall da reingegangen. Aber unser Papa weiß, was gut ist. Und er macht das richtig. Genau. Und ich hatte letzte Woche auch noch zwei Gespräche, aus denen weiß ich noch nicht, was für Früchte wachsen. Aber ich bleibe an denen dran. Und ich habe euch da jeweils e-mails geschrieben und bin mal gespannt, was draus noch werden kann. Meinst du jetzt, wo du geschrieben hast, was die alles an Problemen hat? Einer hatte so ganz viele Themen. Genau, da habe ich nicht gekocht. Und der war ganz unruhig zum Schluss, wo er sagte, du sagst ja gar nichts. Und die andere, das war e-mails, wenn sie dir sagen, du sagst ja gar nicht, das ist gut zu essen. Ja. Ich habe gesagt, ja, ist so. Jetzt aushalten. Wir gehen ja auch nur was essen und was trinken. Okay. Und dann ein bisschen unzufrieden damit. Richtig gut. Super. Danke. Das Foto von unten von der Wohnung, bitte nicht weiter leiten. Aber die weiß ja nicht, dass ich da rein kann. Okay. Ich habe ja nur logisch nachgedacht. 3, 0, 0, 3. Das ist dann 1, 0, 1 und 2, 0, 0, 2. Witzig. Das hätte ich nicht mal gewusst. Witzig. Witzig. Nein, ich leite dies weiter. Gut. Er macht weiter. Was hat sich Gutes getan? Ja. Hallo. Zum ersten muss heute schon um 10 vor 3 los. Danke. Jetzt bin ich noch da. Bei mir hat sich Gutes getan. Zum ersten mit Body and Brain, mit den Kursen bin ich fürs ganze Schuljahr 2025 und 26 ausgebucht. Wow. Da kann ich jetzt gar nicht mehr mehr nehmen. Ich habe eine Frau kennengelernt, die mir 3 Vormittagskurse organisiert. Ich muss keine Anwältung machen, keine Rechnungen schreiben. Sie macht alles. Ich muss nur erscheinen und den Kurs machen. Und so, dass ich immer, also mit Müttern, mit kleinen Kindern trainiere und die nehmen die kleinen Kinder mit und ich kann auch meine Tochter mitnehmen zu diesen Kursen. Und auch zu den Restlichen bin ich schon so gut eingeteilt, dass wir ab morgen unabhängig von der Oma sind. Also vom Babysitting her. Also bin ich sehr, sehr stolz. Und ja, ich habe letzte Woche und auch diese Woche jeden Tag mit einer Person ein Wunschkundeninterview ausgemacht. Aber noch nicht viele durchgeführt, denn die meisten wollten erst jetzt diese Woche. Also haben wir es gesagt, bitte erst diese Woche. Und ja, diese Woche werde ich ganz, ganz viele Gespräche haben. Und ein Gespräch hatte ich schon am Freitag. Das habe ich geschickt, das bekommen. Genau. Und ja, genau, das mit dem Logo, was ich auch geschickt habe. Da ist meine Frage, wie ist er im E-Mail geschickt, für heute. Ja, genau, weil jetzt beim Guten bleiben. Ja, genau. Frage kommt. Ja, genau. Also das ist wirklich sehr, sehr positiv. Sehr, sehr gut. Ich bin voll dankbar. Danke, Katharina. Wer macht weiter, Karin? Sorry. Ja, ich, es klingt zwar gar nicht so positiv, aber erstens, du hast mich kontaktiert. Das hat mir sehr gut getan. Und weil ich jetzt weiß, wie es weitergeht, also einfach den nächsten Schritt, dann hatte ich gestern eigentlich ein Terminaus gemacht von Wunschkundengespräch. Und das ist nicht zustande gekommen. Und wenn ich ehrlich bin, dachte ich mir dann, also die hat einfach nicht dran gedacht. Ich habe dann sogar noch mal nachgekackt, aber und dann dachte ich mir, okay, das ist einfach auch ein Zeichen. Das ist gut so. Ich habe heute Abend wieder ein Wunschkundengespräch und beim Zusammenfassen des ersten, des letzten Wunschkundengesprächs, habe ich auch gemerkt, die Leute, auf die ich mich bis jetzt so versteift habe, das sind nicht wirklich Kunden. Sehr gut. Das ist nicht. Die sind einfach, und weißt du was da das Gute, was da das Gute dabei ist, ist, dass ich bis jetzt, ach was mache ich falsch. Und diese Erkenntnisse sind nicht wirklich Kunden, weil die wollen einfach nur gedröstet werden. Die tut auch unglaublich gut. Also mir persönlich. Im Gegensatz dazu ist meine Testkundin. Mittlerweile war auch jemanden geworden, mit dem ich immer mehr Sicherheit gewinne, wo ich einfach auch merke, okay, die muss ich, da fange ich nicht mal an, irgendwie zu trösten, sondern da rede ich auch Klartext. Und das ist auch was Gutes. Also da die früher, hätte ich früher auch viel um einen Hand geeyert und gedacht habe, das darf ich jetzt nicht sagen, da bin ich sicher geworden. Ja. Sehr gut. Schau mal, wie es weitergeht. Sehr gut, natürlich. Ich hoffe, die Nebenkörper, die ich jetzt gerade an oben zu bohren. Die Bohre? Weißt du, ob ihr es hört? Ach die Bohren, ach so, ja. Ich hoffe, das sind keine dünnbrett Bohre. Wir machen euch halt auch lauter. Und sehen wir mal zum Schluss. Aber das ist... Da hat ein Marajke. Ja, das ist wieder viel, einiges passiert. Ich bin jetzt erst mal froh, dass es wieder normale Alter zu gar nicht hatte und dass das Bandel jetzt verwalt, so schön wie es war. Es ist auch jetzt auch vorbei sein. Ich bin auch wirklich dankbar, dass die Bohre gekommen sind. Es war ganz woanders als... Also von der Anzahl sehr viel niedriger, als das, was ich mir bemünscht habe und so weiter. Aber ich muss sagen, von dem Jahr hatte ich ein Lounge gehabt und da hat niemand gekauft. Und ich war so enttäuscht. Ich weiß noch, wie ich im Auto gefahren bin und habe geschrien, geheult, gespätert mit Gott und gesagt, das kann doch nicht wahr sein. Und es war ungefähr die gleiche Zeit jetzt. Und ich habe gesagt, Gott, diesmal möchte ich das nicht. Ich möchte, dass wir raus gelernt haben, dass du besser sorgern wirst und dass du besser weißt als anderen. Und da habe ich einfach totalen Frieden erwischt. So wie es aktuell ist. Und ich weiß, dass die Leute, die quasi gekauft haben, jetzt schon absolut mehr Wert davon haben. Also das freut mich halt einfach fair. Und was mir jetzt bewusst geworden ist, die Käufer konnten sich ja anmelden für einen unverbindlichen Worktopf bei mir, der in September ja stattfindet, quasi so als Bonus. Und da sind, ich gucke mal, ein Drittel der Person, hat sich hier angemeldet. Also es sind neun, um das in der Zahl zu sagen, neun Leute, also mehr als Drittel, haben sich dafür angemeldet. Und da möchte ich ja wirklich dann auch nochmal in das Gruppenprogramm dann direkt einladen. Jetzt findet am vielen, zwar ein bisschen seit keinem Start. Also das ist so lange hinter, aber es ist so gefühlt der nächste Zeitpunkt, wo ich wirklich wieder arbeiten kann, und es ist so gut, dass passiert, dass ich mich an der Stelle jetzt auch kurz abschiebe. Also heute bin ich noch da, am Donnerstagabend, dann auch mal vermutlich, aber dass ich dann in eine Pause gehe von zwei Monaten mit Familie und Kirche und so was, und dann wieder da bin. Und da freut mich halt auch sehr drauf. Und ich hatte am Freitag noch ein Verkaufsgespräch gehabt, mit jemandem, die hat mir aber gestern Abend tatsächlich nachrichtig geschickt, dass sie aktuell noch nicht ist, und sie möchte, so wie sie, wie ich gerade, dass wir danach noch meinen Kontakt kommen sollen. Sehr gut, richtig gut. Und auch vor der Pause kann man verkaufen und nach der Pause weitermachen, ja? Abschließen und in zwei Monaten beginnen. Wir haben Menschen, die bezahlt haben volle Kanne und dann zwei, drei, vier, fünf Monate später angefangen haben wegen ihrer Situation. Alles geht mal weiter. Das war der Plan, das war der Plan. Ich habe es jetzt schon eingeladen, dass jetzt schon mit reinkommt in die Kuppe, dass ich quasi schon reingucken kann, aber sie hat dann zu sich gesagt, sie ist gerade noch in einem anderen Programm, das will sie abschließen und dann kurz durchatmen und dann guckt sie weiter. Also da muss ich nochmal schauen, dass wir das festzuhren, wirklich ein Gespräch festzuhren, und nicht einfach so, sondern vielleicht ein Termin vereinbaren schon, dass wir dann untereinander sprechen. Ja, nachher. Sehr gut. Zylke. Ja, hallo. Ich grüße euch hier aus Hochimst und das Schöne ist, ich habe wieder richtig gute Stimmung, nachdem was in Stocken kam. Erst kamen Gespräche, sondern das mit der Stefanie. Gute Schädtkommunikation kam in Gang und dann kam es in Stolpern und ich war ein bisschen verstimmt und jetzt genieße ich gerade so dieses Gefühl, dort unabhängig arbeiten zu können und dann kommen gerade aus einem Berg, einem Kneip Bach und bin einfach glücklich hier heute wieder das dritte Mal mit beisein zu dürfen und ja, was heute noch kommt. Okay, schön. Sehr schön. Danke dir. Dass ich hier trotz Blitzeinschlag nur in diesem Haus, Internet ist hier platt, aber das was hier auch klappt mit der Technik, mit Handy, aber es klappt. Sehr gut. So, mit Handy. Danke. Peter. Ja, hallo. Ich hatte in den letzten Tagen gut zu tun und habe auch etwas abgeändert bei Werbung für Instagram und dadurch ja, andere Kontakte bekommen und bin dadurch ja, jetzt etwas kurz atmiger, sage ich es mal so, weil ich wahrscheinlich keine 5 Tage sondern nur 3 oder 4 Tage machen werde. Sehr gut. Und dann bin ich am Freitag gebeten worden, dass ich am Samstag einen Vortrag mache, den ich dann ganz kurz zusammenstellen konnte, wie ich am Samstag dort angekommen bin. Dieses Jahr aber da fehlt noch das und das und sage ich habe dir nicht gesagt, ja, aber das brauchen wir unbedingt noch. Da musste ich dort aus dem Steegreif dementsprechend das noch aufstellen und habe das dann ja, so aus der Hüfte geschossen irgendwie. Und alle waren begeistert und haben gesagt, ja, war ein super Vortrag und alles drin und super und toll, das sage ich, war einmal und keim und durch nicht nochmal. Das ist das, was du dir das hast. Sehr gut. Danke Peter, Annette. Macht dich laut, macht dich laut. Genau, danke. Ja, hallo. Habs geschafft. Jetzt aber klärt, jetzt ist auch das Handy lautlos, genau, jetzt bin ich da. Du willst jetzt wissen, was ich gut getan habe, gell? Genau. Ich habe dir ja gestern alles geschickt, das schaue ich mir dann in Ruhe an und arbeite heute auch daran weiter. Aber was richtig, richtig gut ist und das siehst du wieder, wie der Herr mir gezeigt hat, Gott ist nie zu spät, gell? Spät ist es rechtzeitig, manchmal kurz vor zwölf und genau. Also ich habe ab 1. August hier in Isni eine Wohnung. Ah richtig. Wo ist es dieses ständig gucken und was und wie und überlegen, wo bin ich jetzt nächsten Monat, weil von einer Ferienwohnung zu anderen zieht, das hört jetzt auf ab August. Und das gibt mir so ein Frieden und Freude und einfach ankommen und dann mich wirklich auf das fokussieren, was dann dran ist. Also ihr wisst, das wird mir fokuss, Effektivität und Effizienz geben, dass sie einfach nur dankbar be. Genau, das ist das, was nicht getan hat. Richtig. Wie gesagt, alles andere ist am entwickeln, was ich dir ja alles geschickt habe. Richtung, ja Verkauf kann ich jetzt noch nicht viel sage für das neue für Mainz, ist noch nichts weiter am laufend. Bis auf das eine, wo ich dir gesagt habe, dass die Frau sich von dem Frauenfrühstück, nachdem ich ihr das geschrieben habe, nicht noch mal gemeldet hat und ich jetzt nicht weiß, ob ich nachfragen soll oder nicht. Ja, das besprechen wir, ja? Genau, aber sonst ja. Okay. Ich glaube, ich empfinde, ich weiß, dass ab August wirklich ein Neubeginn dran ist. Ja, nicht nur ein weiter, sondern auch ein Stück weit für mich neu. Ja. Nur nicht nur mit der Wohnung. Ja, nicht direkt ab August, aber einfach jetzt, sagen wir mal, vom gefühlten, ja, eben, wir Menschen brauchen ja immer mal irgendein Termin oder so, wo man dann sagt, weiß es nicht, da gibt es wieder das. Was ich denn mal hier meine. Genau. Danke dir. Schön. Grüß Sie da. Hallo, ja, was ich bei mir Gutes getan hat, ja, ich habe es geschafft, mal meine Hausaufgaben zu machen. Sanfte Sichtbarkeit hatte ich hier, ein Flyer erstellen. Ich war jetzt über das, von den Leichnachs-Wochenänder auf einer Flüchtlinge und habe da sehr viele Gespräche geführt, die auch sehr viel, ja, auch schon so tiefer Grabend gingen. Ich habe auch eine, genau, eine Bekannte gefragt, ob sie, also ob sie meine Flyer auslegen kann bei ihr in der Musikschule, die sie hat. Ja, genau. Und habe meinen posizieusen Nierensatz aufgefüllt, mit der Julia Porat, glaube ich, irgendwie gesprochen. Ich habe meinen Instagram-Account mit meinem Business-Namen erstellt und bin jetzt gerade noch dabei ein bisschen mit den Posts mich da so langzuhangeln, aber da gibt es ja auch diese Challenge. Ich glaube, da komme ich irgendwie ein Stückchen weit voran. Es ist aber auch so, dass ich nicht nur selber total ausgebaut bin gerade, sondern auch von Gott ziemlich deutlich gesagt bekommen habe, dass ich mal ein bisschen langsamer machen soll und mir ruhigeln soll und nicht immer nur mit 200 Sachen tags und nachts durch die Gegend unterwegs sein soll. Also da finde ich noch meinen Level. Aber es ist auf jeden Fall, wenn ich so zurückblicke auf Freitag Vorfrühnleuchten habe, da hatte ich so ein Durchbruchserlebnis. Also ich bin jetzt auf einem anderen Level unterwegs und das ist schon mal gut. Und ich habe ganz viel Anziehungskraft. Das habe ich gemerkt bei diesen vielen Menschen. Und die auch von sich aus Sachen erzählt haben, ich habe überhaupt nichts gemacht. Die sind einfach zu mir gekommen und haben teilweise von sich erzählt und ja, war sehr spannend. Dann ist dein Berufungsmarkt mit jetzt voll hochgedebt. Das wollen wir in solchen Gefäschungen sehr gut. Jetzt noch Abschlüsse machen. Alles zu sein, jetzt frei wird es aber ja. Die Zeit ist da, jetzt die Leute kommen. Die nächsten Leute kommen. Die Leute kommen, das ist die Zeit da. Ja. Sehr schön. Julia, bist du da? Ja, ich bin da. Aber heute nur auf Zuhören aus. Ich bin bei der Arbeit und muss dann immer zwischen drin unterbrechen. Gut, alles gut. Super. Ich genieße schon, dass einige Kunden von uns auch noch von der Arbeit zuhören können. Das ist schon Kunst Gottes. Ja, sehr schön. Also, ich wollte schnell die Webseite, also in dem Mitglied der Bereich kurz von uns zeigen. Auch wenn das noch nicht ganz fertig ist, aber ich zeige das. Und zwar während ich das jetzt alles öffne, weil ich alle meine Sachen zugemacht habe, alle mein Google Chrome. Das ist ein Kasselzipp. Endlich. Das ist ein Internetschuk. Ich habe 77 Tabs oben. Wisst ihr? Und dann hat das unser Kurs zu gesehen. Ich kann das gut verstehen. Ich kann das gut machen. Und dann wundert man sich, dass der Computer so langsam ist. Das Internet ist so langsam. Das Internet muss viel verarbeiten, wenn alles offen ist. Und unser Kurs hat das zufällig gesehen, dass ich die Zahlen von der Werbung gesehen habe. Und dann hat sie gesagt, ich muss jeden Abend die Tabs zu machen. Habe ich richtig schlinn gefunden, die Tabs zu machen. Das hat sie letzte Woche gesagt. Ich habe schon. Also einen Tag eröffnet. Es ist noch nicht für jeden sichtbar, weil wir da noch Tickel und solche Sachen manchmal verändern wollen. Aber hier beim Herzlichen... Es ist noch nicht für keinen sichtbar. Nur für dich. Also hier sind die Videos, die auch in der Facebook-Gruppe drin sind. Also der ganze Prozess hinter unserer Botschaft, wie wir das sichtbar machen können nach außen. Diese zwei Video. Wer hat das schon angeschaut in der Facebook-Gruppe? Hände hoch. Die anderen sehe ich. Ich sehe nur Elisabeth jetzt. Nur in Anführungszeichen. Und dann, das ist hier die Struktur für das 31-Tage-Kalender. Und dann ist es so auch... Darunter, Klicke für Download sind dann auch die Folien. Und dann hier wird es so sein Tag 1. Da müssen wir ein anderes Anstammbild ausführen. Aber das ist dieses Video. Wo es darum geht, dass ich euch inhaltlich einen Überblick... also ich führe in die Inhalte da ein. Danach Tag 2 kommt die technische Umsetzung. Tag 3, also wie man ein Reel erstellt, technisch und videoaufnehmend und reinstellt und alles. Tag 3 wird die rizzenfreie Musik sein. Tag 4 dass wir am Anfang ein Ziel festlegen für was wir das Ganze machen. Ob wir jetzt ein Workshop verkaufen möchten anet. Oder was auch immer. Und so führen wir von Tag 1 bis Tag 31 euch weiter. Ja? Und wenn Reiner heute alles da verändern kann, dann können wir das schon freischalten. Okay. Das wollte ich dazu sagen. Und dann eine Sache noch für euch alle und dann teilen wir uns auf. Und zwar, wenn du schon jemandem geholfen hast, also anet, wenn jemand schon bei euch Lizenzierung... Aus der Bildschirmpräsentation dann aus? Ja, habe ich gedacht. Jetzt. Okay, also wenn du schon jemandem geholfen hast, bei anet mit euren Programmen, bei ana in deiner Praxis Elizabeth Katharina einer deiner bisherigen Kunden Karin im Krankenhaus wenn du schon jemandem geholfen hast. Also Menschen, die dir gesagt haben, Danke, dieses Gespräch hat mir so sehr geholfen. Oder du hast sich schon gekocht kostenfrei. Oder was auch immer bei euch. Hier gibt es auch von früher Menschen, die du gekocht hast. Ja. Dann ist es so, dass man mit ihnen, diesen Menschen du am Anfang, also du sagst, ich möchte gerne mit dir ein Interview machen. Aber es kann sein, dass das nicht das Maralte genauso. All die angemeldet haben, zum Beispiel jetzt diese 30, wie viele Anmeldungen hast du? Maralte, insgesamt für das Bandel. Ich weiß es ja. Also nach einem Monat, zum Beispiel in September, wenn du zurückkommst, dann ist ein Absellgespräch dran. Das heißt, ich schicke, ich werde tun das noch rein in den Mitglied der Bereich, wie so ein Gespräch ausschaut. Das heißt, dann, wenn du schon jemandem geholfen hast, oder das Bandel, dann musst du fragen, zum Beispiel, wobei habe ich dir schon geholfen. Ganz wichtig, dass du mit dieser Frage beginnst. Katharina auch, du musst dich entscheiden, ob die ein begeisterter Ex-Kunden sind. Ja. Dann ist Absellgespräch dran. Dann müssen wir solche Fragen stellen, die zum Absell weiterführen. Ja. Das heißt, wir müssen sie fragen, wobei habe ich dir schon helfen können. Welche Schritte hast du schon umsetzen können? Welche Ergebnisse hast du schon zum Beispiel bei Annette aus der Lizenzierung, oder aus Menschenspezialisten, oder aus, was auch immer sie schon bei euch als Kunde gebucht haben, die Menschen. Ja. Und danach, als nächstes, fragst du, okay, das hast du alles erkennen können, alles umsetzen können, ganz praktisch. Und was sind deinen nächsten Schritte? Was sind deinen nächsten Ziele? Welches Problem möchtest du am schnellsten von diesen 10, was du mir aufgezählt hast, verändert habe. Und wenn das mit deine Berufung verändert habe, und wenn das mit deinem Berufung, das mit deinem Berufung, das mit deinem Berufung, das mit deinem Berufung, das mit deinem Berufung, das mit deinem Berufung, das mit deinem Berufung, das mit deinem Berufung, das mit deinem Berufung, die kannst du mir nennen. Und wenn du das mit deinem Berufung, die du providest, dann sagst du, ich kann dir helfen und so entsteht ein Absellgespräch. Ja? Ist es für jeden verständlich, oder Frage dazu? Okay, also bei ex Kunden ist besser ein Absell-Gespräch die Gespräche mit mir, mit uns, was hast du umsetzen können, welche Ergebnisse hast du? Wie geht es dir jetzt in der Ehe dadurch? Wie geht es dir in Beruf dadurch? Was hat sich da Positives verändert? Dann weißt du schon, wo sie stehen und du hörst als Coach auch raus, wo sie noch nicht stehen. Und wenn wir rausfinden, welches Problem haben sie schon gelöst und möchten sie noch gelöst, dann ist es ein Automatismus, das dein Verkauf stattfindet. Weil sie haben gesagt, sie haben noch ein Problem und du sagst, okay, zufällig kann ich dabei dir helfen. Ein Moment, reingeht kannst du bitte zur Tür? Just a moment. Okay. Also Wunschkundeninterview nutzen wir bei Menschen, die noch nicht Kunden waren von uns, so sage ich das. Ja, aber wenn du schon Kunden hattest, dann ist es dran rauszufinden, welche Früchte du bei diesen Kunden bewirken konntest. Und zwar konkret, nicht nur, ah, das war so schön mit dir zu reden, ja, da sind wir nicht zufrieden damit, sondern warum ist es schön? Was hast du konkret umsetzen können? Oder du hast nicht immer so aufgebaut, da bist du auch noch nicht uns zufrieden. Und was hat das mit dir gemacht, dass ich dich aufgebaut habe? Wo hat sich was verändert? Also da musst du echt bohren, ja, damit du wirklich rausfindest, welche Frucht ist durch dich da entstanden. Und ihr seid hier mehrere, also bei Maranche zum Beispiel, das das letzte Kongress, du könntest jeden so kontaktieren, ja, die beim letzten Mal beim Kongress gekauft hat, was hast du umgesetzt? Welche Früchte hast du? Oder jetzt bei dem Bundle, was hast du umgesetzt? Welche Früchte hast du? Und wenn da, ich weiß nicht, wie viele haben damals angemeldet? Also kauft hatten 80 Leute. Stell dir mal vor, also das ist so ein Potenzial, 80 Leute plus die jetzige 30, 110, also da bist du ab September ausgebucht mit einer Gruppe, mit drei Gruppen. Also denke mir wieder daran, wenn du schon ein bisschen geholfen hast, dann kommt der nächste Schritt, ja? Und solche Sachen, Maranche, kannst du per E-Mail machen als Umfrage, aber das hat null, also sehr wenig Ergebnis, viel besser nachfragen. Und du kannst so was durch, ich wollte fragen, nach dem Kongress, was du alles schon angeschaut hast und was hast du schon umgesetzt und sagen mal Bescheid, wann du einfach Zeit hast, ich möchte gerne zehn Minuten mit dir reden. Also das muss nicht einer Analyse sein. Und das müsste ich ja dann aber per Mail anfangen, weil ich ja die Telefonnummer nicht abgefragt habe. Ganz schlecht, aber okay, dann per Mail. Das war ja noch schon vor unserer Zeit. Also am Anfang immer alles persönlich machen, anrufen, WhatsAppen, das war früher normal. Heute will jeder nur durch E-Mail kommunizieren und das ist sowas vorunpersönlich. Also jetzt nicht gegen dich. Aber ich könnte zum Beispiel im Netzwerk, wo ich ja unterwegs bin, wo ja die ganzen Käufer hier sind, da kann ich ja per Sprachnachrichtin schreiben. Genau, oder du kannst zum Beispiel allen eine E-Mail schicken, du kannst mir bitte deine Telefonnummer zuschicken. Ich möchte gerne von dem Kongress teilnehmen, die Telefonnummer haben, weil ich eine kurze Frage habe, was ich nur per WhatsApp und persönlich stellen möchte und dann schicken Sie die Telefonnummer. Ich habe schon gemacht. Also Reini ist jetzt in dem Breakout Session, ihr könnt gerne reingehen zu ihm, ja? Also das wollte ich sagen für alle, dass bei den Kunden, bei denen wir schon geholfen haben, da haben wir schon ein Vertrauensvorgang, ja? Und wenn wir rausfinden, was haben Sie umgesetzt und was sagen Sie, was ist Ihr nächster Schritt? Was sagen Sie, was ist das jetzige Problem, was Sie verändern können? Wir müssen nur das finden, dass Sie sagen, mein Problem anet heute ist das und das. Das war richtig gut, hat mir dabei und dabei und dabei geholfen und mein Problem heute ist das und das. Das ist das, was ich lösen will. Weil solche Menschen sagen, ich habe ein Problem und du sagst, ich kann dir da helfen, danach kommt das Verkaufsgespräch und nicht wir setzen voraus, sie brauchen uns, sondern sie haben gesagt, sie haben ein Problem. Und weil sie das ausgesprochen haben, deshalb können wir dann viel besser verkaufen. Und deshalb freue ich mich, dass sie sehen, dass die sind gar keine, die sind sozusagen, die du hatte Karin. Weil sie nicht gesagt haben, dass sie ein Problem haben und total wichtige Erkenntnisse, also das hat dich befreit. Freut mich Karin. Okay, das war für alle und jetzt könnt ihr auch zu den. Ja. Anette bei deinem Flyer. Machst du dich laut kurz? Deinem Flyer habe ich jetzt die Feedbacks geschickt. Was du jetzt machen möchtest, Anette, also der Teil, wo du geschrieben hast, ich werde immer wieder gefragt, wie ich mit dieser Situation umgehe. Also wenn du zum Beispiel, du hast mehrere Möglichkeiten, du könntest in dem Newsletter, wo du die morgens Botschaften rausschickst, könntest du deine geistliche Inputs mit dem Thema plötzlich allein verbinden. Ja, also noch kein Angebot platzieren. Ja, und dann nur auf diese Arbeiten, wo du sagst, ich werde immer wieder gefragt, viele Frauen fühlen sich einsam in der Ehe oder nach der Trennung oder durch anderes Situation, dass sie einsam sind, dass sie sich alleine fühlen. Ja, und wie ich damit umgehe. Und dann, was du an geistlichen Inputs bringen möchtest, verbinde mit diesem Thema. Jetzt ein, zwei Wochen lang, weil dann siehst du, dass du dadurch schon sensibilisierst. Die Menschen, die das immer wieder anhören, und drei Wochen könnten wir schon die ersten E-Mails rausschicken, wenn du magst. Da habe ich gerade einen Gedanken dazu. Ja, weil das passt auf dem Timing her richtig gut, weil ich fliege ja nächste Woche rüber nach Tulsa. Und da kommen natürlich diese ganzen, da kommt ja vieles wieder hoch in Erinnerung und ich glaube, da kann man das gut einbinden in die Videos. Weißt du, wo ich die Menschen auch mit bin wieder, genau, in die Situation und in das, was daraus entwickelt wurde nach einem Jahr. Ja, kannst du schon erzählen, aber noch untermine alles, ein kostenfreies Workshop dir über Ja, einfach nur, ich werde mit dem Team zu plus. Hört die mich nicht? Nein. Ich schürd dich nicht. Moment. Moment. Jetzt ist Börse. Sag mal was. Also ich schalte jetzt gerade um, ein Moment, in mein Handy, Internet. Jetzt. Okay. Also, diese Reihen des etwas Neues kommt von dir, Annette. Ja. Und du kannst auch sagen, du wirst ein Workshop machen zum Thema plötzlich allein, weil du so viele Fragen dazu bekommst. Ja? Du wirst noch sagen wann und wie. Also deine geistliche Inhalte verbindest du mit dem Thema plötzlich allein und du beginnst zu reden, dass du dazu ein Workshop machen wirst. Und nenne das nicht starke Frauen für starke Zeiten, sondern nenne das plötzlich allein. Ja, starke Frauen für starke Zeiten, das waren die Ausdrücke von Karl und ich möchte, dass die Menschen erkennen, das ist jetzt dein Angebot, Annette. Ja. Ja? Okay. Was wollte ich mit dir jetzt besprechen? Pass das so? Das ist super. Und was mache ich jetzt mit dir einen Frau vom Frauenfrühstück, die sich nicht noch mal gemeldet hat? Ich würde sagen, dass du jetzt gerade für Frauen, die ihren Mann verloren haben, ein Programm entwickelt und du möchtest gerne ein kurzes Interview machen, damit du dein Programm maßgeschneidert kranken kannst, auch wenn du weißt, dass sie schon vieles gelöst hat, aufgelöst hat. Aber du würdest dich total freuen, wenn ihr per Zoom 20 Minuten Zeit habt und miteinander redet. Ah, gut. Also geistliche Inhalte jetzt, die Morgenbotschaften drauf auf das neue Ausrichten. Den Kulissen machen wir, die E-Mails fertig und das Angebot fertig und dann kann es rausgehen. Ja? Ja. Dann bist du jetzt fertig. Gut, danke schön. Dann ist die Katarina. Okay. Zeigst du das Logo von dir? Genau. Freigegen, genau. Kleinen Moment, die findest du nämlich nicht. Also ich bin schon offen, aber es geht, also ich gufe frei. Sagt es jetzt nach? Nein, oder? Nein, dann muss ich das. Nein, also jetzt ist es drinnen. Gut, also das ist... Kann man es sehen, oder? Ja. Okay, also es gibt mehrere. Bitte? Kleiner. Ja. Okay, also es ist fast alles mit Mama Coaching, das ist ohne Mama. Ja, genau. So ist wie ein Baby, das gefällt mir nicht so gut. Das gefällt mir sehr gut. Welches? Das und ganz am besten finde ich aber das ohne Mama. Okay. Oder das über Mama. Genau. Zumachen, oder? Okay. Okay, also es geht darum, dass sie, dass mir die Frau angeboten hat, ein Logo zu machen und ich bin nicht sicher, ob Mama darauf stehen soll, denn ich möchte ja nicht alle Nichtmütter ausschließen. Das kommt nicht mehr. Okay, also am Anfang ist noch ein Logo nicht so wichtig, bis wir das gefunden haben, was wir nach außen wirklich bringen möchten. Ja, also es ist jetzt Zeit jetzt das zu machen. Ja, es geht darum, ich werde in dieses Programm aufgenommen, das ist die Frau, die mir die ganzen Body and Brain Kurs organisiert und gibt sie mich in ihren Flyer, das ist so ein Programm, das heißt Mama aktiv für alle, für Mütter und da möchte sie gerne, dass ich mit einem Logo da drin bin. Okay, also wenn sie das möchte, dann so, sie das haben. Aber für unsere Sachen ist es noch nicht ganz wichtig, weil ich sage, wir haben, wenn wir zum Beispiel auf der, auf der Lendingpage unser Logo reintun, ja, wo die Menschen bei der Anmeldung landen, dann haben wir zum Beispiel schlechtere, conversion rate, also alles, was die Aufmerksamkeit ablenkt vom Inhalt, ja, auch wenn das jetzt ein Logo ist und unser Logo liebe ich total, sage ich nur, dass wir das deshalb nicht unbedingt brauchen. Okay. Grotet und wenn sie dich möchte, haben möchte, dann ist es so, dass sie jetzt dich mit Body und Brain vermarktet möchte und dann finde ich total wichtig, dass du da Mama Coach bist, weil bis jetzt, sie haben die Mamas die Kinder zu dir geschickt und sie selbst waren nicht dabei. Sie schickt jetzt ihr Kind in meinen Affiliate Link, also es ist ein Online Kurs, sie nimmt das für ihr Kind auch wahr jetzt, aber genau, aber nicht so im Live Kurs denn jetzt ist es so, mal Pause. Okay, also ich würde es gut finden, wenn das Mama drinnen ist, weil dein Ziel ist, dass du Mamas und die Kinder hast. Ja, okay. Ja, okay. Und was du gesagt hast, du möchtest die Frauen nicht ausschließen, auf Insta kannst du schon was anderes machen, aber wenn du auf Insta jetzt losgehst, da musst du schon Mama Coach sein, in dem, in Ja, okay. Ich hört teilweise wieder nix, das ist der Verbindung sehr schlicht. Auch bei den anderen, bei den anderen gut. Jetzt geht es, jetzt geht es gerade wieder. Okay, also wenn du auf Insta gehst, sagen ich, Coach ein Mamas und nicht machen Mamas. Bei die Situationen, die Mamas haben, ist das ganz, oder wenn du sagst, ich möchte ein Schüchter eines Kind haben, das ist doch da Mamas Kontext. Ja, okay. Okay, gut. Meine Frage zum Thema Coach, also zu diesem Begriff in Österreich, ich habe ihr gesagt, Coach ist schwierig. Die Marketing Fachfrau sagt, sie sieht da keine Schwierigkeiten, das kläre ich mit der Wirtschaftskammer oder? Nicht, dass sie nachfragen. Ich habe keine Probleme bekommen. Als nicht nachfragen. Nicht nachfragen, einfach Coach nennen oder nicht Coach nennen. Du kannst dich, also in Österreich haben Kunden von uns gesagt, dass sie in Gewerbeschein Coach nicht reinschreiben konnten. Ah, okay. Gewerbeschein. So was, ja, habe ich nicht, also eigentlich. Aber du kannst auch schreiben, Begleiterin für Mamas oder Trainerin für Mamas oder, also auch ein anderes Wort nehmen, wenn du möchtest. Ja, gut, das werde ich mir mal anschauen. Ja, sind die Begriff-Croaking natürlich super, weil das kann sich jeder was darunter vorstellen, oder? Ja, also ich würde dabei bleiben, ja. Aber es gibt welche, die Verträge machen mit Kunden, solche Sachen, das machen wir alles nicht. Also wir sind nicht auf dieser Schiene, dass wir uns mit Verträgen absichern lassen. Okay, ihr versteht, ja, okay. Alle Fragen beantwortet? Ich denke schon, ja. Genau, nur zu meinem Wunschkundeninterview am Freitag, bis ich auch eingeschickt habe. Also sie hat gesagt, die einzige Lösung auf der Problemsitze, wenn die Kinder größer sind, genau. Das war schlecht, dass ich da nicht für jetzt nachgefragt habe, oder? Das ist schlecht, weil beim Wunschkundeninterview wollen wir wirklich rausfinden, was sie denken. Ja. Und das passt für jeden. Es gibt Menschen, die denken, mit der Zeit wird alles besser. Ja, wenn die Kinder größer sind, wenn mein Mann mit der Ausbildung fertig ist, oder was auch immer. Also sie denken immer wieder, Zeit, die Zeit löst die Probleme. Und das ist zum Beispiel ein Ril von dir, Katharina, was du sagen wirst. Ich habe gerade mit einer Mama geredet und sie hat gesagt, ihr problem wir dann besser, wenn die Kinder quasi in den Kindergarten gehen und das ist oder in die Schule und das ist noch fünf Jahre. Bist du auch auf dieser Schiene? Ja, darf ich dich herausfordern und dann schreibst du dazu deine Meinung. Okay. So, das heißt, diese, da sind Einwände wirklich, dass die Mensch, also ich habe heute ein Erstgespräch gehabt und ganz gut. Und dann am Ende hat die Frau gesagt, was hat sie gesagt? Ich möchte nur darüber beten, ob das jetzt dran ist. Und ich habe gesagt, wieso? Ja, ich brauche Mut für die Entscheidung und dann habe ich gesagt, du meinst, du möchtest das Gefühl haben, dass du mutig bist. Und dann hat sie gesagt, ja und da habe ich gesagt, Mut ist kein Gefühl. Wenn jemand betet Mut zu haben von Gott, ja wird das Gefühl Mut nicht bekommen. Mut entsteht, indem ich aufstehe, schriecht dazu und dann kriege ich die Bestätigung. Aber Mut ist eine Frucht. Und das habe ich hier gesagt und das hat sie geheilt. Ich habe gesagt, was für ein Blödsinn. Also ich habe ihr nicht gesagt, es ist Blödsinn. Aber um Gott zu bitten, ob das jetzt dran ist oder nicht und sie hat gesagt, sie hat uns gesehen, sie hat das Video angeschaut und das ist alles richtig. Und dann haben wir das Gespräch nach dem Preis. Sagt sie, ich brauche Mut und dann habe ich ihr diesen Zahn ziehen, sollen dürfen, das Mut ist kein Gefühl. Er überbete, dass sie dieses Gefühl vom Mut bekommt, wird sie nicht haben. Mut entsteht, schaut jetzt auf diese Geschichte von Jesus und Petrus auf dem Wasser. Ja, die hatten alle Angst, also keine Mut. Die haben gedacht, Jesus ist ein Geist, also keine Mut. Dann hat Jesus gesagt, ich bin's. Und dann haben sie alle auf Jesus geschaut und dann wurde Petrus mutig und ist ausgestiegen aus dem Boot, obwohl das etwas Unmögliches ist. Aber warum war Petrus mutig, weil er auf Jesus geschaut hat? Als er dann wieder auf den Sturm geschaut hat und auch den Wind, da hat er wieder begonnen zu sinken. Und das zeigt, wie unsere Gefühle sind. Die Gefühle zeigen nur an was denke ich. Und wenn ich auf Jesus denke, bin ich mutig. Wenn ich meinen Blick auf mich setze beim Verkaufen oder beim Business, dann bin ich entmutigt, weil ich mich mit anderen vergleiche. Also, das müssen wir unseren Leuten sagen, die von uns kaufen. Maratje hat dir das auch geholfen, das Mut. Und deshalb wünscht Kunden Interview so was vom Wert vor, weil sie sagen, ich kann meine Situation, meine Situation wird besser erst, wenn die Kinder draußen sind. Und das sind die Einwände. Das denken wirklich die Menschen. Das brauchen wir, also gut, dass du nicht dazwischen geredet hast oder getrüstet oder ermutigt hast. Weil wir wollen diese Sachen rausfinden, weil sie wirklich denken. Weil erst dann können die auch reagieren in einem Post oder in einem Reel oder ich heute in dem Gespräch und dann räumen wir diese Sachen aus. Verstehen. Okay. Bist du gut gemacht, Katharina? Sie waren trotzdem sehr interessiert, aber sie fährt jetzt mal auf Urlaub und sie hat jetzt nicht gesagt, sie will ins Coaching kommen, aber sie hat nachgefragt, sie hat sich interessiert. Genau. Und was du jetzt lässt zu, dass sie in Urlaub geht und dann nach zwei Wochen, wenn sie zurückkommen, dann schickst ihr ihr ein WhatsApp und du sagst du, ich habe darüber nachgedacht, was du gesagt hast, dass deine Situation besser sein wird, wenn die Kinder in drei Jahren draußen sind. Und dann stellt du die Frage, interessiert es dich zu erfahren, wie diese Situation jetzt schon besser sein kann, bevor die Kinder rausgehen und wenn sie dann sagt, ja, dann kommt Verkaufsgespräch. Gut gemacht. Okay, gut. Werden wir jetzt verabschieden? Ich werde mir jetzt das mit dem Mut sofort mitnehmen und ja, genau. Okay. Tschüss. Danke sehr. Gerne. Dann mal reichen mit dem Abschließen. Also wenn jemand zum Beispiel schlafen möchte oder wenn jemand sagt, ich brauche jetzt eine Pause, dann kannst du sagen, ja, du kannst natürlich darüber schlafen, natürlich kannst du eine Pause machen und ich möchte jetzt wissen, was hast du in deinem Herzen. Möchtest du das Programm mit mir machen oder auch nicht? Und wenn sie sagen, ja, macht ich lauter, danach sagst du, okay, dann machen wir eine Platzreservierung. Das ist 1000 Euro, passt das für dich und den Rest zahlst du, bevor du anfängst. Und so weißt du wirklich fix, wer jemand möchte oder nur sagt. Und nachdem ich sage, machen wir eine Platzreservierung von 1000 Euro, danach kommen noch die Sorgen sehr oft. Das heißt, sie sagt, ja, ich möchte das sehr gerne, aber und dann haben sie noch zwei, drei Aber, so der Sorgen oder Ängste. Das mache ich jetzt, also das räume ich jetzt noch aus und dann schicke ich sie in die Pause. Aber indem ich sage, Platzreservierung, das ist etwas festlegen, ja, Geld überweisen und spätestens in diesem Moment kommen noch die Sorgen hoch und das will ich. Und ich helfe dann diese Sorgen auszuräumen und dann sagt sie, okay, möchtest du Platzreservierung machen oder auch nicht? Dann sagen sie ja oder nein und dann, wenn sie sagt, ja, ist alles klar, wenn sie sagt, nein, okay, dann machen wir ein Termin aus nach deiner Pause und dann ist wiederum ein Follow-up quasi verabredet. Und das war richtig telefonisch, ich rufe sie jetzt nochmal an. Ja. Ich habe mir Versprachenericht geschickt, also dann rufen. Ja. Und bevor du jetzt noch reingehst in die Pause, ich wollte unbedingt mit dir über dieses gigantische Potenzial von den 80 und 30 reden. Das wird auch selber bewusst geworden. Sehr gut. Wenn das bewusst geworden ist, gut. Also habe ich das noch gar nicht gesehen. Also ich wusste schon, ich wusste, da sind Kunden für dich. Ja, ich habe ja auch gesehen, dass teilweise wirklich jetzt auch hier die gleichen Leute gekauft haben. Die meisten kann auch tatsächlich direkt über mich. Das ist klar, das Zeichen. Ich bin sehr, sehr gespannt, was die Pause jetzt mit sich bringt, weil ich da auch immer viel ins Gebet gehen werde, auch bezüglich Berufung und Kundengruppe, ob sich da noch mal was verschärft, ohne jetzt eine Anstrengung dahinterzusetzen, dass das unbedingt aufs Papier muss oder sowas, weil dafür ist es ja nicht gedacht. Aber da wird sich definitiv nochmal was verändern, mal schauen. Und wenn du zurückkommst aus der Pause, da reden wir darüber. Aber ich wollte heute bewusst machen, was du jetzt aufgebaut hast. Also ich sage ein Beispiel, wir haben hundert, warte, tausend Bücher, Vorbestellung für das zweite gehabt und in dem gleichen Jahr sind davon hunderttausend Euro Umsatz entstanden durch das Buch. Ich habe dazu noch eine Frage. Und zwar hatte ich hier Anfang des Jahres auch nach dem Konkreis auch so 10, 12 Kennlerngespräche, Klarheitsgespräche, Verkaufsspräche, halt viel Übung. Das habe ich auch sehr viel gelernt. Und die hatten, sollte ich die, also das ist nicht groß stande gekommen. Ich glaube aus dem Sachen ein Kunde ist daraus entstanden von den 12. Was mache ich mit denen noch? Nimm ich die nochmal. Natürlich. Dann sage ich sie nochmal nach. Ja, auf jeden Fall. Aber mit der Abseherstrategie, was ich gesagt habe. Also dadurch holst du sie auch in die Verantwortung. Anna auch, weil wenn wir die Menschen fragen und was hast du umgesetzt aus dem Kongresswandel, was du damals umgesetzt aus meinem Coaching, dann holen wir sie in die Eigenverantwortung. Und das war davor noch nicht. Jetzt haben sie schon an die Hand bekommen und du möchtest wissen, was haben sie umgesetzt? Das haben sie getan, wenn sie meinen, sie können es alleine machen. Und das hier daraus, dann sagen sie, ich habe gar nicht reingeschaut oder ich habe nur 10% angeschaut oder ich habe angeschaut, aber nicht umgesetzt. Und wenn sie das sagen, Marajche, ja, dann, also nicht du hast das gesagt, sondern sie haben gesagt, dass es dem ist, dann kannst du verkaufen. Und deshalb ist es so wichtig, dass du diese 80 plus 30 Menschen mit dieser Frage quasi konfrontierst. Es macht Spaß, jetzt ein paar Monate weiter zu sehen. Was? Es macht Spaß, ein paar Monate weiter zu sein und nicht wieder so ganz am Anfang, sondern schon jetzt, ja, schon eine Weile zu gehen und dann auf paar Sachen Rückschauung zu können, um die zu verwenden. Also das ist alles voll gut, aber was für mich wichtig war. Also wenn wir ein kleines Produkt haben, wie wir bei Rufungsstart der Kit oder ein Buch, ja, oder Julia hat auch Bücher. Also das war 2018, 17 Dezember haben wir die Bücher ausgeliefert und 2018 ist, sorry, zweimal hunderttausend Euro Umsatz entstanden, weil einmal hunderttausend Euro war im Verein und einmal hunderttausend Euro war in unserer GmbH. Also diese Absel, wenn du schon jemandem geholfen hast, ich möchte einfach nur den Wert davon veranschaulichen, ja. Das war nur ein Buch. Aber ich habe Absel, also ich habe diese Absel denkweise, ich weiß, wenn ich jemandem schon geholfen habe einen Schritt zu machen, dann haben sie erlebt, dass ich helfen kann. Dann haben sie erlebt, dass das nicht blöd sind, was ich sage, ja, dann haben sie eine Beziehung zu mir und deshalb ihnen zu verkaufen ist viel, viel leichter als alles andere. Und auch wenn sie noch nicht Kunden waren, aber zum Beispiel einer Kollegin von früher, ja, oder bei dir, Silke auch Kolleginnen, ja, in der Praxis oder irgendwo, aber du hast jemandem geholfen, dann ist es besser, Absel-Strategie mit ihnen zu fahren. Also jetzt mal bei dir, Marajte, bei dir Anna möchte ich noch zwei, drei Wunschkundeninterview, bei dir Silke auch Wunschkundeninterview. Aber Marajte, du kannst schon die Absel-Strategie fahren. Ja, ist heiß geworden, ist gut. Ja, wir sind 34 Grad gerade in diesem Tag zu machen. Und in deiner Stelle würde ich noch etwas machen. Ich würde eine E-Mail raus schicken an die Kongress-Teilnehmer, bitte schicken mir deine Telefonnummer. Ich habe noch eine Frage, was alles nach dem Kongress in deinem Leben passiert ist, so nur ein Zeiler. Und die, die schon etwas rückschicken, die sind interessiert, die sich nicht melden jetzt, die kannst du nach der Pause. Soll ich also klar nur den schicken, die noch immer newsletter sind oder an den Käufern, was meinst du, weil das ist ein Unterschied zwischen Käufern und von dem Kongresspaket oder von den 500 Teilnehmern des Kongresses. Ich habe jetzt gemeint, also zuerst, weil du Pause machst, macht zuerst nur die Käufer. Ja, und du bist auf einer Goldmille, sitzt du gerade, weil nach der Pause kannst du an alle 500, die an dem Kongress Teilgenommen haben, eine E-Mail raus schicken. Weil die haben, weiß nicht wieviel, 30 Interviews oder so anschauen können, da ist extrem viel Wert. Und wenn du ihnen die Frage stellst und was hast du umgesetzt, da stiegst du echt ein Wespen Nest. Okay. Und dann liest du sie quasi zuerst mal zu einem Workshop ein. Bei dir ist Workshop dran, ein eigenes Workshop für dich, nicht für andere, die Plattform machen. Ja. Für dich ein Workshop, ja, und davon verkörbst du. Ja. Sollte das nochmal anderer sein, als den ich jetzt mache, nur für die Wandelkäufer, die sich zwar als Bonus da eintragen konnten, weil da noch mal so ein anderer Hintergrund ist, oder ich könnte den gleichen Workshop nochmal anbieten einfach. Der Titel vom Workshop? Natürlich, das ist quasi zu meinem Gruppenprogramm. Ja, aber das müssen wir konkret machen noch. Schau mal an, im Modul vier der fünf ist die Workshop-Titel-Vorlage. Also da mach mal bitte davon ein Workshop-Titel, weil das hilft dir auch in der nächsten Zeit, dein Titel konkreter zu machen, deine Positionierung konkreter zu machen. Also das ist das, was der nächste Schritt ist noch. Okay. Danke, ich sag jetzt schon, das habe ich mitgenommen, das habe ich mir jetzt auch positiv mitgenommen, auch das mit dem Mut, weil ich tatsächlich da auch vier den letzten Wochen vor der gesprochen nachgedacht hatte, ob die Leute Mut brauchen, oder was ist das, aber das ist kein Gefühl, sondern dann wirklich einfach mal gehen und danach eine Zustimmung, weil ich muss mich jetzt auch abschieben. Okay, tschüss. Ich komme jetzt durch wie auf jeden Fall mit und ja, fand das jetzt sehr, sehr gut. Bist du gut, danke. Tschüss. Tschüss. Anna. Da bin ich. Also Frau, was du zugeschickt hast, da geht es darum, dass du sich fragst und welches ist das größte Problem von diesen zehn? Ja, eigentlich für beide geeignet, für beide E-Mails. Ja, nee, nicht die E-Mails, sondern du musst bei ihr rausfinden, was, welches, und das ist wichtig, siehke für dich auch. Wir müssen immer das rausfinden, welches Problem wir sie selbst lösen, weil dann verkaufen wir ihr das. Und dazu muss sie aussprechen, ich habe das Problem und das will ich verändern. Also das war bei der Frau so, wir haben uns schon verabschiedet und dann sagte sie noch, fragte sie, was ist denn jetzt eigentlich dein Schwerpunkt im Coaching und dann habe ich gesagt, Thema Schwiegereltern, damit gehe ich erst mal online und bin offline für alle Themen erst mal offen und gucke, was zu mir passt und dann sagte sie, oh, Schwiegereltern, das ist ein dickes Brett. Und das hat sie bis dahin mit keiner Stunde Sekunde erwähnt und wir hatten drei Stunden, also wir sind so durch die Stadt gegangen und haben von Kaffee zu Kaffee jeweils in Getränke genommen und sind dann dort weiter gelaufen. Und dann sage ich, okay, aber da war die Zeit ja um und dann sage ich, weißt du was, wärst du denn bereit mir ein Interview dazu zu geben? Also ich sammle da sowieso Daten und ich möchte einfach nur mal hören, was ist das denn bei dir und wir sind jetzt für Donnerstag verabredet. Also Donnerstagvormittag macht sie dieses Wunschkunden-Interview mit mir. Okay, aber warte, wenn du dich mit ihr triffst, dann würde ich fragen, du hast mir mehrere Baustellen erzählt beim letzten Mal. Welche Stelle möchtest du lösen? Zuerst. Also frage mal zuerst, weil wenn sie jetzt sagt, okay, Schwiegereltern ist das zwar ein Problem, aber das ist nicht akut oder damit kann ich jetzt umgehen, dann wäre es nicht gut, wenn du darüber mit ihr redest, sondern ich möchte, dass du sie jetzt abholst und deshalb musst du fragen, welchen Problem möchtest du jetzt gelöst haben? Diesen vielen. Und warum wart ihr drei Stunden lang unterwegs? Wie kam das zustande? Wir haben uns fünf Jahre nicht gesehen. Okay, gut. Genau. Und sie hat ihren, ihr Unternehmen sozusagen aufgelöst. Nicht gelesen. Genau. Und da habe ich gedacht, ich will gern wissen, warum, aber bis sie dazu kam, hat sie, sie hat eigentlich nonstop geredet wie so ein Wasserfall. Das war ganz spaßig. Also, ja. Ich habe jetzt, finde raus, bevor du mit ihr ein Interview machst, was ist ihr größtes Problem? Was sie lösen will? Und das mache ich jetzt telefonisch oder weil ich habe keine Telefonnummer von ihr, sie möchte nicht über Telefon kontaktiert werden, sondern nur über Instagram. Ich habe also nur den Instagram Account. Ihr trefft euch schon, also da am Anfang des Treffens. Ach so, ich am Anfang. Okay. Ja. Gut. Okay. War noch eine E-Mail? Ja, von dem Mann am Dienstag. Also, dieses war am Freitag und das andere war am Dienstag davor. Der hatte, also da habe ich, ja, ich glaube am Dienstag oder Mittwoch schon die Mail geschrieben und da hatten wir ja Feiertag, genau. Der ist ganz unsortiert. Also, der sagt, dass alles gleich wichtig ist. Da weiß ich überhaupt nicht, wie ich da sortieren kann. Also, im Sinne von Verkauf und sortieren. Ah doch, das ist das Gleiche. Also, das ist genauso abgegangen. Also, es ist zurzeit so, als ob du, ich habe das gelesen, als ob du noch Informationen sammeln würdest. Und das ist gut. Das ist nicht, dass das schlecht ist. Aber wenn sie dir alles erzählen und die Menschen, also du hast so einen Vertrauensvorschuss bei ihnen, dass sie dir wirklich alles erzählen. Ja? Ja. Das habe ich so, dass du am Ende oder irgendwann, das kannst du auch unterbrechen und schon am Anfang fragen, was ist jetzt gerade deine größte Herausforderung? Ja. Welches Problem möchtest du jetzt als erstes lösen? Du hast mir mehrere Bausteine erzählt. Was ist das Wichtigste für dich, dass du jetzt löst? Also, du musst irgendwie reingetun, also du kannst am Anfang zuhören und so. Aber nach 20 Minuten würde ich schon diese Frage stellen, sonst erzählen sie dir Lebensgeschichte. Und dafür bist du nicht da. Gut, mit dem telefoniere ich morgen. Wir sind telefonisch verabredet, um einen Termin auszumachen für das Interview. Okay, richtig gut. Mach den Interview Termin aus und frag noch im Telefon dieser Frage. Jawohl. Mach ja. Sehr gut. Allfragen beantwortet? Okay, sehr gut. Danke. Silke. Da bin ich. Ja. Also darf ich dir eine E-Mail freigeben, dass die anderen das auch sehen? Ja, wir sehen ja schon eine kleine Vertraute rund hier. Ja, das wird aufgenommen, das heißt die anderen sehen das auch. Stimmt, ja. Ja, weiß auch, okay. Die erste E-Mail meint du mit meinem Gesprächsverlauf, ne? Ja. Also, Stephanie. Okay, ja? Also, der Satz, also den Satz, den du gestellt hast, also du hast alles gut gemacht und wo sie dann dich geantwortet hat. Ja. Sie ist meine Freigabe? Ja. Ja, ich kann sie auch groß machen, kann alles super gut lesen, ja. Also, da ist ein Bruch drinnen, das ist ein bisschen krankiert, was du geschrieben hast. Also, sie schreibt, ist es eigentlich jetzt schon fit für den Alltag zu sein und auch für die Familie, meine Nutzung ist konsequent zu bleiben, ja? Ja, ja. Ja, genau. Dann habe ich einen wunderschönen Impuls, also hier hätte ich lieber so geantwortet. Okay, interessiert es dich zu erfahren, wie du Gewicht reduzieren und halten kannst, ohne dich konsequent an, an abmühen zu müssen oder ohne dich abmühen zu müssen. Also für dieses Konsequent, weil du weißt ganz genau, sie wird nicht konsequent bleiben können. Ja. Ja? Ja, genau. Also, das ist Unmöglichkeit, also konsequent, wenn wir konsequent sein wollen, dann stellen wir uns und das Gesetz und dann fallen wir aus dem, aus der Gnade und dann, das habe ich dir so, dass das nicht funktioniert. Gewichtsreduzieren, Konsequenz funktioniert nicht. Mhm. Ja. Also da hätte ich diese Frage gestellt. Ja, genau. Mein Programm funktioniert ja aus der Gnade raus, genauso, Yves, ja. Du, das klingt richtig fleißig. Darf ich dich herausfordern? Darf ich dich schockieren? Gewichtsabnahme und reduzieren und halten, kann nicht mit Konsequenz funktionieren. Wusstest du das? Ja. Ah. Ja. Dann sagst du, dann sagst du nein und dann interessiert es dich zu erfahren, wie das leichter gehen kann. Dann sagst du ja und dann würde ich sagen, lass uns reden, wie ich dir da helfen kann. Ja. Ja. Anhaltes Labe, dann lass uns reden, wie deine konsequente Umstellung minus 20 Kilometer 10 Arbeitsalltag, das habe ich gar nicht verstanden. Wieso 10 Arbeitsalltag? 10 Stunden, also sie sagt ihr Problem ist, das hatte sie im Gespräch vorher gesagt in meinem Interview, dass das Problem ist, Beispiel, sie arbeitet da 10 Stunden als Chirurgien, ist hungrig und danach gehen sie mit ihren Kolleginnen essen und da ist sie dann halt alles mögliche, aber eben nichts Gesundes. Und auf der Arbeit, also auf der Arbeit, eben weil sie lange arbeitet, meint sie, kann sie gar nichts essen und so hat sie ihr ein beispielhaftes Problem erläutert. Und deswegen dachte ich, genau, es gibt auch eine Lösung trotz dieses 10 Stunden Arbeitsalltags, wie sie da auch etwas zu sich nehmen kann, wie sie dafür sich sorgen kann, mit ihr etwas an Lösungen zu finden. Darauf wollte ich, dass das kein Hindernis ist, weil das so wie, ja, das war so ihre Abwehr oder das hat sie als Grund vorgeschoben, das geht nicht, weil ich ja so viel arbeite mit meinen Kollegen und so. Das war der Gedanke, weißt du, was ich meine? Ja, dann formulierst du an, das quasi interessiert es dich zu erfahren, wie du mit Leichtigkeit ohne Konsequenz abnehmen kannst und halten kannst, obwohl du 10 Stunden am Tag arbeitest und danach mit deinen Kollegen immer wieder ausgehst und ist. Ja, genau, das meinte ich. Sie sagen, warum das nicht geht, das musst du nach Obwohl machen. Ja. Oder trotz oder ohne. Also du sagst, was sie möchten und dann nimmst du ihre Einwände, warum das nicht funktioniert und dann tust du das dazu. Ja, genau, das war mein Versuch, aber das war zu, ich glaube, was wiederum mein Problem war, ich hatte mich ein bisschen der Zeitdruck gefühlt, ich dachte, oh, jetzt ist sie offen, jetzt ist sie interessiert, jetzt muss ich schnell innerhalb von zwei Tagen was schreiben und da kam ein bisschen, ich weiß das schon von mir, jetzt eine Moment, wo ich jetzt sage, wenn ich unter Druck bin, dann kann ich nicht genug zu Ende denken und dann kommt manchmal so ein Morgs raus. Ja, nichts machen unter Druck. Nein, das ist das. Viele auch darauf warten, dass ich jetzt ihnen zurück schreibe, jetzt habe ich wieder mindestens 20, 30 Leute, aber ich denke nicht einmal daran, sondern ich habe das eingeplant, dass ich das beende und erledige, ich habe das in mein Kalender eingeplant und bis dahin bin ich ruhig. Ja, das kann ich dann. Wenn Sie sich zu jemandem anderen gehen oder du könntest etwas verpassen, wenn du berufen bist für die Menschen, die warten auf dich, die kommen zurück zu dir, auch wenn du falsch reagierst oder nicht reagiert. Ja, das stimmt, das stimmt, ja. Okay. Und wegen Live plus Lives, also wenn deine Leute jetzt nicht kommen, hören Sie nach? Ja, das tun Sie. Also das Phänomen hat sich jetzt richtig auf den Punkt verschärft, das war schon tendenziell so und jetzt kam der Oberknaller, es war keiner im Live und alle wollten aufzeichnen, ich habe natürlich nichts Live gemacht. Und irgendwas hat es mir jetzt wirklich zu sagen, deswegen habe ich das eingebracht. Bisher gab es immer so ein paar Live-Teilnehmer, so tendenziell alles mit Up and Downs, aber so eine Zuspitzung und es ist die Begehrtheit, vielleicht auch wie ich das jetzt präsentiere. Ich habe eine Gruppe mit 30 Leuten übrigens, auch ein ganz schönes Potenzial, merke ich gerade. Ja, und die Liebe ist jetzt, diese Flexibilität sich das dann da anzuhören, im Nachhinein, ja. Ich glaube, ich hoffe, dass Sie sich das anhören. Ja. Also reden wir darüber, wie du das anders machen kannst, dass da mehr Live sind, zum Beispiel in zu Gesprächen Feedback gibst, so wie ich das jetzt mache. Ja. Ja, dass ich das eben nicht mehr im Eins zu ein, weil das wird auch unglaublich gern von all den Aktiven abgefragt, die kriegen mich alle eins zu eins. Weil davon lernen die anderen extrem viel, also du sollst sie in die Fertigung auf der einen Seite führen, also du gibst Feedbacks für Ihre Gespräche im Call. Ja. Also lass sie arbeiten, nicht alles so leicht wie möglich machen. Die müssen Hausaufgaben machen. Und auch die Flexibilität, wenn jemand nicht kommt, sei nicht eingeschnappt. Ich liebe auch, das zu hören. Und da geht es gar nicht um dich, ja, um oder nicht, sondern dass sie einfach diese Bonus, was halt Live-Luz hat, dass man nachhören kann, nutzen können und wollen. Und das ist gut. Da kannst du sie abfalten, was Sie gehört haben. Was du noch machen kannst, dass du bestimmte Inhalte weitergibst, wo zum Beispiel Fragen beantwortest. Mir kam die Frage, wie antworte ich oder was mache ich oder was auch immer. Und das habe ich jetzt am Ende des Lives oder am Anfang des Lives beantwortet. Wer diese Frage noch für sich selbst nicht beantworten kann, hör bitte nach. Also du musst quasi dein Live-Hack kaufen. Warum sollten Sie das? Stimmt, da ist die Antwort drauf. Ja, das nochmal umdenken. Ich dachte, ich mache mein Live interessant, da ich sage, ich zeichne es nicht auf. Es gibt nur live, aber das ist ein bisschen die eingeschnappte Leberwurst. Vielleicht eher biet ich den Service und wenn nur ein, zwei drauf sind, bekommen Sie die Aufzeichnung. Muss ich noch meinen Zoom-Account nochmal freiräumen, weil der ja auch was kostet. Oder ich schick eben die Lives oder die Aufzeichnung, so habe ich es jetzt gelöst, die wir aus unserem Reichhaltigen Live-Plus-Menü GST Mentoring bereichern. Das habe ich jetzt geschickt bei Thema Säure Basenhaushalt, weil ich habe jetzt nichts gemacht. Und das ist nochmal so eine Entscheidung, mache ich jetzt meine eigenen, mache ich da Mainz mehr, muss ich meinen Zoom-Account freischaufen. Oder schicke ich Ihnen dann einfach die Sachen, die wir so im Schlaghafenland haben, einfach gezielt zu. So habe ich es jetzt gelöst. Das ist jetzt so ein kleines Detail. Ich biete es darum bei dir, Silke, dass du praktischer wirst in den Lives. Ja. Wenn du praktischer wirst, dann kommen Sie. Ja. Ja? Ich mache die Aufzeichnung gerne. Also verstehst du, wie gigantisch das ist, wenn du zum Beispiel immer in die Frage stellst du, ich habe jetzt jemandem das Buch von Gabi Steiner geschickt und niemand hat sich geantwortet. Was soll ich jetzt machen? Soll ich nachrufen? Solche Fragen kommen ständig, ja? Dann machst du, ich habe die Frage beantwortet. Du hast das Buch von Gabi Steiner zugeschickt und nichts kommt, kommt nichts zurück. Was kannst du da machen? Also unter deine Lives, verkaufe deine Lives, erzähle, was du jemand machst, damit sie wissen, es lohnt sich zu gucken. Ja. Okay? Okay. Sehr gut. Johannes, hast du etwas wegen Verkaufengespräche, was auch immer? Schön, dass du gekommen bist. Ich habe mich noch schnell hierherbegeben. Ich bräuchte mal 20 Minuten mit dir in Gesprächen. Okay. Scheiß mir was. Ja, mache ich. Ich hänge irgendwie fest und es fühlt sich fast irgendwie so ein bisschen an wie selbst bei Gott. Also das ist ja schon mal ein Gedanke, aber es ist zu bekloppt. Mach nichts, wir reden darüber schick Nachricht. Ja? Ja, mache ich. Sehr gut. Dann letzte Frage. Darf ich noch mal eben fragen? Ich hatte dieses erneute, diese Übersicht von dem Reels dir geschickt. Machen wir das morgen? Ja. Ja, und dann wollte ich dich bitten, nochmal in meine Website und dann diesem Link, die Website ist also noch nicht raus, aber sie sieht so aus, als wenn sie so bleibt und dann diesem Link da mal reinzuschauen. Ich weiß, es ist nicht so wichtig, aber mein Sohn möchte das jetzt gerne und dann mache ich das auch und da habe ich ja auch den Flyer da drin, habe ich ja auch. Ich bin dankbar dafür, weil sie auch wirklich schön geworden ist und dann soll er das auch machen. Ja, gut. Gut, ich danke. Bitte. Dann letzte Frage. Was nimmst du mit von heute? Ja, ich mache schon mal eben weiter. Von Rangier nehme ich mit. Ich soll kein Bergtreiber sein, sondern ein Bergführer. Ich soll die Menschen dort abholen, wo sie sind und Fragen, wo ich den einbringen kann, ohne zu evangelisieren, ohne auch den Eindruck zu erwecken, als wären sie falsch, nur weil sie nicht im Glauben sind, sie einfach lassen, weil sie als Mensch wertvoll sind. Voll cool. Danke. Nächste. Ich bin noch laut. Ja, also ganz persönlich nehme ich mit. Das war jetzt ein richtiger Aha-Moment. Ich weiß, woher das mit dem Zeitdruck bei mir kam und es kam irgendwie Schuppen von den Augen, das, der ich da heisst frei von bin, nicht unter Zeitdruck zu antworten. Die WhatsAppen. Das mit dem Mut auf jeden Fall die Entscheidung zum Mut statt der Angst, auch da in den Vergleich reinzugehen, also richtig Lösungen hier auch nochmal. Und sehr praktisch diese Absaels-Strategie nehme ich mit, die drei. Der ist schön. Und auch mehr. Ja. Super. Wer macht weiter? Ohne. Genau. Also ich nehme noch mal mit, nicht so die Infobox zu sein, sondern tatsächlich diese Frage zu stellen, was ist dein nächster Schritt? Also die Infobox ist vielleicht ganz gut für die ganzen möglichen Themen. Genau. Und das mit dem Mut, wie Silke eben gesagt hat, habe ich mir auch notiert. Und bei diesen alten Kunden, das habe ich bisher tatsächlich, glaube ich, zu wenig gemacht. Ich habe das damals immer gefragt, was nimmst du mit, aber jetzt so nach zwei, drei oder fünf Jahren zu fragen, was hat dir damals geholfen? Oder was hast du damals umgesetzt? Das ist nochmal, ja, nochmal ein schöner, schöner Gedanke. Ja, ganz wichtig. Danke. Danke schön, Karin. Ja, also was, ich bin nochmal sehr auf das Thema Verurteilung gekommen und was war das Schöne? Es ist auch teilweise die Macht der Berufung, dass ich selber auf dem Berg stehe und dann den der unten steht, irgendwie überreden möchte, dass er doch weitergeht. Ich habe eine neue Aufgabe. Also ich habe das Gespräch, das letzte, zusammengefasst, Silvia. Das ist was, dann muss ich unbedingt nochmal mit dir darüber reden, was ich da vielleicht auch anders angehen kann, formulieren kann. Und mit Karin? Ja. Mann? Ja, ich schreibe das jetzt heute Nachmittag noch, bevor ich wieder zu meinen lieben Eltern gehe und dann schicke ich es dir gleich zu und dann schreibe ich die Frage dazu. Ja. Vergebung ist Christus Like, das finde ich auch eine sehr schöne Aussage. Ich mag die kurzen Aussagen. Und das Abselling finde ich auch, also die Fragen zum Absell, obwohl ich noch nicht verkauft habe, aber trotzdem ist es immer sehr wertvoll. Danke. Silvia, haben wir das Video nicht mehr drin, wo das ist mit dieser Berg, wo man oben steht, diese Sicht? Ich kann es nicht finden im Mitgliederbereich. Ich schreibe auf und dann suchen wir. Okay. Wer macht weiter? Julian, Johannes. Anna? Ich habe ja nur 10 Minuten zu bieten gerade. Nicht nur, dass es auch andere nette Partner von dieser wunderbaren amerikanischen Firma gibt, aber den ist auch manchmal klemmt. Da ist man ja nicht so ganz alleine. Anna ist auch live plus Lerin. Ach ja, das ist ja schön. Manchmal flutscht es auch, aber manchmal klemmt es halt auch. Ja. Dann geht ihr? Oder wolltest du noch was? Okay. Julian, kannst du reden? Okay. Dann, Anna. Oder? Ich war doch eben, aber... Dann habe ich alle gesucht. Entschuldigung. Ertappt. Dann habe ich gesucht, das ist ein Video. Okay, ist gut. Okay, dann... Danke, Ben. Johannes, schau bitte den Anfang von heute unbedingt an, weil wir da auch zeigen, den Mitgliederbereich... Super. Von 30 Tagen Kalender. Johannes, hast du schon den Prozess und die Strategie angeschaut hinter dem Kalender? Hab ich alles durchgeschaut? Okay, gut. Sehr gut. Das ist schön. Wir sind froh, dass Internet funktioniert schon besser. Wir sind weiter im... Du bist jetzt nicht im Handy, oder, Sylvia? Ich bin darüber, weil das, weil sie mich nicht mehr gehört haben. Ah, okay. Die Internet geht jetzt so rein, geht das Internet besser? Ihr müsst einfach länger noch da bleiben, dann wird das immer stabiler und stabiler und stabiler durch euren Segen. Genau. Wasser oben ist auch schon repariert. Ja, gut. Da haben Sie vorher schon gesagt. Sehr schön. Dann ihr Lieben, habt ihr alle beste Zeit, genießt euch. Und bis... Oder donnerstag? Tschüss. Tschüss.