Ihr liebt ... Jetzt umhielst du hin. Ich habe dich stumm geschaltet, weil es war eine Rückkopplung. Also erste Frage, ihr Lieben. Was hat sich Gutes getan? Bitte erzählen eine Sache und dann deinen Namen noch. Bitte wegen Elisa. Und von wo du bist, ja? Elisabeth. Ich darf doch schon, ja, gut. Gerade im Moment ist eine Anmeldung für mein Workshop hineingeflattert. Und zwar, Devia, ich habe ja ein Riegel mit der neuen Vorlage gemacht. Ich bin ja fleißig, ich habe ja gelernt. Ich habe es ja auch richtig geschickt jetzt, aber das machen wir ja mal. Und das habe ich in meine WhatsApp-Kruppe reingestellt. Und eine hat darauf gerade eben geantwortet, und zwar mit Hebel, so wie ich es vorgeschlagen hatte, und sie sagt zwar, sie kann nicht, und dann habe ich hinterher alle können auch eine Aufzeichnung bekommen und die kommentieren auch mit Hebel. Und dann hat sie das sofort getan, sodass das auch jetzt so folgen haben könnte, dass die anderen jetzt sehen, aha, es gibt auch eine Aufzeichnung, auch kostenfrei, oh, Deelisa, mit ist aber großzügig geworden. Ja, also auch wenn es eine Aufzeichnung ist, auf jeden Fall, es läuft. Ja, richtig gut. Das freut mich. Ich sage also, das war Tag 7 auf Vorlage 1, es scheint zu wirken. Yes, die Vorlagen von uns funktionieren. Ich bin sehr glücklich darüber. Endlich brauche ich auch mal eine Erkennung. Genau, angete Deelisa war richtig schön. Und wenn eine sich angemeldet hat, dann dresst sie es einfach keine Frage, ja? Danke. Silke. Ja, ich kann Gutes berichten, dass ich immer mehr lerne zu erkennen, wer will jetzt gerade wirklich und dieses Sortieren gelingt immer besser in meinem gesamten Unternehmen, in meinem neuen Bereich, Ärzte, aber auch, was ich schon bisher hatte, im Netzwerk. Und was jetzt eine große Entdeckung von mir noch mal war, was wirklich gut funktioniert. Rani, fast jetzt schon. Ich kriege mal ein Eiskaffee. Danke. Das sieht auch gut aus. Ja, und der Verkaufsleitfaden, das wollte ich einfach noch feiern. Also den habe ich jetzt für mich entdeckt und kann mir das besser noch besser vorstellen. Das sieht richtig gut aus. Ich würde mich dann erfolgreich setzen. Sehr schön. Danke Silke. Anette. Ja, hallo. Hi. Ich habe ja heute begonnen, mit meinem neuen Auftritt, auch mit meinem Newsletter und Infos und, und, und, auch alles mich, mich auch wieder auf Facebook zu zeigen und in meinen anderen Netzwerken. Und ja, also ich bekomme so viele gute Rückmeldungen und ich habe Silvia, ich habe in meinem Newsletter weniger Abmeldungen dafür, neue Anmeldungen und, und die Öffnungsrate geht auch schon auf. Und das ist heute ja erst einmal, ja. Also das ist jetzt richtig gut. Und das nachdem, also es war gestern wirklich sehr herausfordernd, nachdem ich ja am Samstag, ich war dann erst um 11, dann abends nachts daheim. Und ich wollte ja gestern alles fertig machen, was ich ja dann auch gemacht habe. Und da habe ich wirklich gemerkt, wie der Feind das verhindern wollte. Also ich habe gestern so eine, ja, ich habe gestern schon einiges erleben dürfen, wie er wiederarbeitet, das Saubeidel, aber wir wissen ja, wie wir so vertreagieren. Und ich habe das alles, wie gesagt, ich habe sogar noch viel, viel mehr gemacht, als das, was ich eigentlich weiß. So, und jetzt, also heute geht es noch darum, weitere Videos zu machen. Und das ist natürlich, ja, bestärkt natürlich einfach und gibt weiteren, nicht nur Bestätigung, aber auch neuen, ja, Mut auch irgendwie. Und ja, also ich bin sehr, sehr, ja, begeistert über die schnelle Wirkung, ja. Und das war die erste E-Mail-Stelle, die mir auch vor, was jetzt noch die Woche kommt hat. Das war die erste E-Mail-Stelle, ja. Und da wollte ich auch nochmal, ja, Danke, danke. Und eins vielleicht noch, zwar nur eins nennen, aber das wäre noch wichtig. Ich war ja dann am Freitag, bin ich ja dann weitergefahren. Und an dem Abend bei Franz und Ursula zum Abendessen, da kam schon auf dem Beutplatz, war schon eine Frau, die hat auch so gewunken. Und ich wusste, ich kenne dich, ich kenne dich, ich kenne dich, aber woher, dann hat es gearbeitet. Und dann war sie aber weg und ich bin dann ins Restaurant und dann saß sie da drin auch. Und sofort kam mir, ja, wir kennen uns aus dem Aviva, sie war oft ober, wenn wir auch Veranstaltungen hatten und sie wohnt dort. Und wir haben uns seit vor Corona nicht mehr gesehen und ich habe mir oft gefragt, was ist aus ihr geworden, weil wir uns immer mal unterhalten hatten. Und sie hatte ein streikes Thema mit eben, ja, sie hat irgendwie keinen Glauben mehr entglauben und du weißt diese Themen, gell. Ich glaube, ich habe ja da noch ein bisschen helfen können, ohne zu coachen. Ich habe nur ein Bobby bestellen weitergegeben. Aber das war Outlaw ist so richtig, was ich dann ja noch weitergegeben konnte am Abend. Danke dir. Danke dir. Und wo kommst du ursprünglich her? Bitte. Wo kommst du ursprünglich her für Elisa? Für Elisa? Ja, du warst noch nicht, der Ex-Sah ist neu. Elisa ist neu. Und deshalb fragt auch jeder von wo du kommst. Aber auch woher du ursprünglich kommst für sie? Also geboren und aufgewachsen bin ich im Erzgebirge in Sachsen. Lebe jetzt im Allgäu. Und wort davor in vielen anderen Bundesländern. Genau. Und wer ist, wer ist neu im Moment? Elisa Scholz. Bei uns. Ja, okay. Hallo, liebe Elisa. Ja, genau. Danke dir, René. Ich danke euch. Ich bin Johannis. Johannis. Du bist so. Also ich bin Johannis, hohen im Odenwald. Und ich habe nichts verkauft. Aber ich habe mir in den letzten Tagen sehr, sehr viele Gedanken darüber gemacht, Dinge bei Jesus abzugeben. Und das mit dann heute aufgefallen, dass es da nicht um Themen geht. Auto oder wie wohnen wir? Oder wo krieg ich Kunden her oder sowas? Sondern dass es darum mich geht. Um meine innere Unruhe. Und ja, das ist nicht einfach so ein Ding. Okay, das mache ich jetzt mal. Sondern das ist schon irgendwie was Dicke Riss. Aber ich werde da wie bei vielen anderen Sachen jetzt nicht aufhören, bevor das in der Tüte ist. Richtig cool. Dann gehen auch die anderen Sachen weiter. Und vielen Dank für die ganzen Anregungen. Wir sind Johannis. Super. Das größte Werk, was Gott tut, ist das Werk, was er in uns tut. Und dann kommt die gute Werkgeräutung. Ich denke jetzt noch außen los. Sehr schön. Danke dir, Karin. Ja, also das Beste. Ich habe heute noch einen Verkaufsgespräch. Und ja, ja, ja, ja. Ich hol mir jetzt bei euch noch ein bisschen Verstärkung für meine Position heute. Und ja, das ist eigentlich so das Beste. Und ansonsten merke ich immer mehr, was ich nicht möchte. Also ich war gestern bei einer älteren Dame, die ich auf der Reha kennengelernt habe. Und die meint immer, komm doch zu mir. Und du wärst genau die Richtige für mich. Aber die ist so anstrengend. Und es fällt mir nicht mehr schwer, da zu sagen, nee, das mach ich nicht. Das habe ich noch vom halben Jahr gesagt. Ja, da muss man doch helfen. Kann man doch nicht so allein lassen. Dafür habe ich von einer anderen netten Dame eine Einladung bekommen. Ich bin hier in der Gruppe, dass du gesagt hast, andere nette Dame. Nee, das ist nicht bei uns in der Gruppe. Ihr kennt es sehr gut. Ich bin neugierig. Ihr kennt es sehr gut. Ich bin aus Augsburg. Ich bin Karin und ich coache Eltern mit behinderten Kindern, mit behinderten und autistischen Kindern. Sehr gut. Außer dir sind wir 15 Leute, die dir diese Kraft auch zuschicken für dein Verkaufsgespräch. 15 mal 5 mal gerade. Mach alles auf. Aber ich zieh mich nicht aus dafür. Okay, danke. Mag noch jemand? Okay, dann, Elis, stelle es sich kurz bitte vor. Ja, gerne. Ich bin Elis, ich komme aus Ostfaxen. Und autimich als die im letzten Verkaufsgespräch, mit der Rainier geweint hat. Ich habe den nämlich gerade nachgehört, noch vorher. Von letzter Woche. Ich habe den gerade nachgehört, noch vorher. Ich habe den gerade nachgehört, noch vorher. Ich habe den gerade nachgehört, noch vorher. Von letzter Woche und dachte, ja. So schön. Genau. Also ich starte jetzt quasi mit Rainier und Sylvia. Und bin bisher als Mütterpflegerin tätig. Also meine Zielgruppe ist vor allen Dingen schwangere und so im ersten Babyjahr mit Kleinkindfamilien. Genau. Und bin gespannt einfach, was kommt, was Gott für mich vorgesehen hat. Und ja, freue mich auf den Weg. Wichtig schön. Danke, Elisah. Danke schön. Bevor wir jetzt reingehen in die zweite Hälfte vom Verkaufskoal, möchte ich drei Sachen noch euch sagen. Und wir möchten den letzten Verkaufskoal und diesen Verkaufskoal reintun in den Mitgliederbereich. Also unter dem Verkaufsleitfaden. Möchten wir diese zwei Kurs als Tutorial reintun. Passt das für jeden? Oder ist jemand dagegen? Okay. Gut. Sehr gut. Und zwar wir, also wir sagen immer wieder in den ersten sechs Monaten, bitte, bitte, bitte, ein gigantisches Coachingprogramm zu entwickeln. Ja? Und wenn dieses gigantische Coachingprogramm da ist, wenn du schon drei Testkunden hast, wenn du schon drei bis fünf Kunden hast, dann kommen diese einzigartige Methoden, die Gott nur in dich hineingelegt hat, raus. Ja? Erst nur mit den Kunden, nicht im Voraus, indem wir planen auf dem Reisblatt, weil jeder, der das gemacht hat, fällt dann tief nach dem zweiten Coachingsession mindestens. Ja? Weil das Programm entsteht dadurch so gut, dass wir Menschen von uns haben und diese Menschen haben Probleme und wir gehen darauf ein und die sind diese, wie heißt das, Stick? Und dann all das, was Gott auch unseren Computer installiert hat, dann ziehen das die Kunden für sich runter. Und wenn du quasi alles im Voraus versuchst zu machen, dann wirst du die Kunden überfordern oder ihnen nicht die Ergebnisse ergeben, was sie wirklich brauchen. Also, das ist erste sechs Monate, ist wirklich Fokus, damit du ein großes Programm hast, was du für drei, vier, fünf, bis zehn oder, wir haben einen, der hat 17.000 Euro bekommen, dafür ja, für das erste Programm. Und das ist das erste Fokus. Und das zweite, der zweite Fokus ist, wenn das, also wenn du die Kommunikation gelernt hast, wie du die Menschen dazu abhörst, wenn dein Programm funktioniert, dann geht man in eine andere Phase rüber, wo man auch kleinere Produkte anbieten kann. Ja? Und wenn du das gesehen hast, letzte Woche am Freitag, habe ich ein neues Produkt geluncht, ein 1000 Euro Programm. Und das ist ein alter Traum von uns. Und ich möchte dich bitten, dass du uns jetzt nicht nachangst, ja? Weil wir Systeme bauen, hinten rum, ja? Was wir schon lange spüren, dass wir das machen sollen. Und diese Programme werden hinten alle verkauft, wie ein System, ohne dass wir dafür Marketing machen, nur am Anfang, ja? Ich probiere jetzt Sachen aus, wie das gut ankommt, die Texte. Das heißt, du kannst uns nachahmen, indem du schaust, wie wir etwas formulieren. Aber bitte nicht, dass du beginnst, kleine Programme anzubieten, wie dieses Programm, ja? Diese 1000 Euro Programm, sondern zuerst wirklich dein großes Programm schaffen. Weil danach nehmen wir Teile davon aus, machen wir anders ein bisschen, so dass das auch ohne uns funktionieren kann. Also das ist eine ganz andere Denkweise. Aber ich wollte, weil ich weiß, dass ihr schaut, was wir machen. Ich wollte dir deshalb sagen, bitte, die kleine Programme jetzt nicht anbieten, okay? Sondern nur die großen Programme. Das ist der erste Fokus. Abgemacht? Also 3.000 bis 5.000 Euro. Und du machst nicht, dass ich jetzt, wir werden jetzt für 47.000, 27.000 Euro, 500 Euro bestimmte Sachen machen, aber das bitte jetzt nicht mitmachen. Aber wie wir das kommunizieren, das kannst du eins zu eins übernehmen für die große Programme. Also unsere Kommunikation kannst du übernehmen, weil bei 3.000, 5.000 Euro funktioniert, funktioniert das natürlich bei 1.000 Euro oder bei 27 Euro ist eh klar. Also die Kommunikation kannst du abschauen und lernen dazu. Die reinen Folge ist deswegen so wichtig, dass du weißt, dass dein Programm funktioniert und du dann selber siehst, welche kleinere Programme kannst du da draus machen. Und viele fangen anders drum an. Du hast eine kleine Programme und dann brauchst du 1.000 von Leuten, um auch mal einen richtigen Umsatz zu machen. Aber wenn du dein großes Programm stimmt und steht, dann hast du dadurch schon ein richtig gutes Einkommen und kannst dann mit kleineren Programmen die Menschen wieder auf eine andere Art und Weise abholen, wie dann auch später wieder ins große Programm kommen können. Kannst du dir so vorstellen, oben auf dem Podest ist unser großes Programm und wir bauen jetzt mehrere Treppen nach oben auf dieses Podest. Ist das ein gutes Bild? Aber bitte mach keine Treppe, bevor am Ende nicht ein großes Programm ist. Weil dann hast du... Ich stehe nämlich auf dem Sieges-Podest schon. Ich stehe jetzt auf die oberste Stufe durch Christus. Weil dann hast du ein... da gibt es ein gutes Bild von der Franziska. Du hast dann quasi eine Leiter klettert, aber dann kommst du oben an und dann siehst du, da ist nicht das, was du gewohnt hast. Ja, also das ist nicht gut. Hab gemacht? Okay, zweite Sache. Ich habe mit jemandem gesprochen, die ein bisschen verzweifelt war, weil sie dachte, dass sie doch gar kein guter Coach ist. Weil gerade zwei Kunden von dieser Person gerade nicht so gut drauf sind. Und das eine, also der eine Kunde von dieser Kundin ist aus der Familie. Und unsere Kundin wollte in der Familie helfen und sie will mehr der Familie helfen, als die Familie bereit, die Schritte zu tun. Ja, das heißt, wenn du mit solchen schwierigen Menschen zusammen arbeitest, die nicht bereit sind, Schritte zu tun oder dein Coaching nicht wollen, dann funktioniert dein Coaching-Programm für sie nicht so gut. Und wenn du das machst mit solchen Menschen, also das Gefühl, du bist kein guter Coach. Das heißt, dieser Verkaufsleitfaden ist dafür da, damit wir rausfinden, wer ist willig, wer ist heiß, mit wem möchte ich wirklich zusammenarbeiten. Weil wenn jemand nicht willig ist, du kannst der beste Coach sein, ja? Kannst du anderen Menschen nicht helfen? Okay? Also wenn deine Kunden nicht in dem Sinne die Ergebnisse haben, dann beginne dich nicht zu hinterfragen, dann schau mal, ob deine Kunden bereit sind, umzusetzen. Und wenn sie nicht bereit sind, umzusetzen oder du sagst ihnen a und sie machen c, dann ist das ihr der Verantwortung, ja? Bei euch, ihr seid selbstständig, ihr tut die Schritte. Das heißt, ich kann nur das geben, was ich habe. Aber wenn jemand was anderes macht, dafür kann ich nichts, ist eh logisch. Und du kannst es genauso bei deinen Kunden, das heißt, wenn sie Umwege machen, du kannst sie mit einem Lass so liebevoll zurückziehen, machen wir auch mit unseren Kunden, wo wir ein bisschen so abdriften, oder ich sehe, sie machen ja Umwege oder was auch immer, wir helfen ihnen, aber hinterfrage dich nie, ob du ein guter Coach bist, nur, weil der andere nicht umsetzt, ja? Zwei Sache, was noch dazu kommt, ist, der zweite Kunde, was bei dieser Kundin von uns nicht so ganz performt war so, sie hat ein Programm verkauft und da gab es richtig gute Ergebnisse, ja? Und dann, als diese Person fertig war bei unseren Kundin, dann kamen neue Probleme, ist ganz klar, also wenn zum Beispiel, wir haben ein Coaching gemacht, wo wir Facebook-Gruppen-Werbung gelernt haben, ja? Nachdem wir das gelernt haben, haben wir andere Probleme gehabt. Die Probleme hatten wir davor nicht. Das heißt, sehr viele Menschen sind auf uns zugekommen, dann hat es, dann hieß es, dass wir beginnen, sondern ein Team aufzubauen, das war ein ganz anderes Problem, das hatten wir vor dem Coaching nicht. Und genauso ist es auch bei dir, ja? Wenn du Menschen coacht für drei Monate oder sechs Monate, dann geht es darum, dieses Problem, was ihr ausgemacht, zu lösen helfen. Und wenn das fertig ist, ja? Dann ist es fertig oder ganz wichtig, wenn jemand mit dir weitere Schritte machen möchte, dann entweder eine Verlängerung oder ein Absern mit ihnen ausmachen. Ja? Weil in diesem Fall bei dieser Kundin geht es darum, dass sie einfach weitergemacht hat, aber da ist kein Programm, kein Absern, keine Verlängerung, sondern es gibt, also sie coacht weiter, aber da ist keine Abmachung, keine Wertschätzung, keine Unterstützung, keine Vereinbarung, nichts. Ja? Und dann, wenn die Menschen nicht sagen, okay, ich möchte dieses Thema angehen, was jetzt gerade mein Problem ist, und du beginnst da zu coachen, dann kannst du nur verlieren, weil sie das nicht angehen wollen. Okay? Also immer klare Verhältnisse schaffen, wenn jemand mit dir weiterarbeiten möchte, nach dem ersten Coaching-Programm, nicht einfach Wishi Washi weiter machen, sondern entweder ein nächstes Programm, da ist ein nächstes Programm, ein nächstes Problem löst, das ist ein Absern oder eine Verlängerung. Also sie können weiterhin bei dir bleiben, aber das muss auch total abgeklärt sein. Julia, hast du dazu eine Frage? Du hast gerade gesagt, weil sie dann nicht weitermachen wollen, du meinst, weil sie dann keinen Anreiz haben oder keine Vereinbarung da ist, wie das nächste Problem gelöst werden soll, dass sie also quasi keinen Ziel haben, oder warum soll man, wo liegt die Gefahr im Weitercoaching? Beides ist möglich, aber bei der Kundin von unserer Kundin, da ist ein inneres Thema hochgekommen, was nicht gelöst ist und sie will nicht so richtig rangehen, aber unsere Kundin coacht da weiter. Also durch unser Coaching kommen die Menschen an ihre Ziele, aber oft werden dadurch neue Themen aufgewühlt. Und dann diese Themen, dafür ist keine Abmachung da. Das heißt kein finanzieller Zahlung. Nicht nur eine finanzielle Zahlung, sondern auch keine Abmachung, wo du sie hinführen kannst. Kein Commitment, meinst du, dass wir nicht gesagt haben, ob wir dieses Problem annehmen. Wir sind so kledig und machen weiter und tun weiter, aber wir sehen, da gibt es noch ein Problem, anstatt zu sagen, vom Stopp. Das ist ein nächstes Programm. Und da müssen wir darüber sprechen, wie wir dir da weiterhelfen können. Das ist der nächste Stufe, wo du hinkommst. Deswegen ist das ein Öpsel. Und wir sind oft so, da kommt wieder was hoch, da kommt noch mal was hoch, da helfen wir auch noch, obwohl es nicht mal im Programm eigentlich drin ist. Ich sage ein Beispiel von unserer alten Vergangenheit. Wir haben jemanden begleitet, im Bezug auf Berufung. Dann hatte sie gute Aufträge gehabt und dann war das Programm eigentlich zu Ende. Und dann kam es Gabes-Ehe-Probleme. Dann haben wir weitergekutscht, weil wir natürlich helfen wollten. Aber da hatten wir mit dieser Kundin immer wieder ein bisschen Schwierigkeiten gehabt, ob sie jetzt das annimmt, was wir sagen oder auch nicht, weil für diesen Bereich haben wir nichts gehabt. Dann haben wir das mit dem Ehe fertig gehabt, das Thema. Danach gab es Erziehungsprobleme. Wir haben wiederum weitergemacht. Und unsere Akzeptanz, also ob diese Kundin von uns genommen hat, war nicht die beste in diesen anderen Bereichen, weil das einfach ausser, also nach dem Coaching war, nach dem offiziellen Coaching. Und sie hatte dann, also andere Themen sind hochgepuppt, wo wir auch helfen können. Und wir haben das gemacht. Und dann am Ende waren wir total enttäuscht voneinander. Also wir von der Person und die Person von uns. Ist das verständlich für jeden? Also man hilft auf beide Seite nicht. Man beraubt eigentlich die Menschen sogar noch ihre Ernte. Wenn man kein Commitment zuerst abholt, dass du da drin auch Coaching kannst. Okay, Johannes, Frage. Ich wollte noch mal sagen, wenn wir keinen Commitment haben mit jemand, dann sind wir ja ganz am Anfang, wenn wir schon jemand Coaching und noch keinen wertschätzenden Vertrag miteinander haben. Und dann hat es ihr gesagt, dass genau in der Situation, wir, wir, den anderen auf die lange Entwicklungsbank schieben. Also wir verhindern seine Entwicklung. Das ist eigentlich genau das elbe Muster. Und wenn wir jemandem helfen, sich zu reflektieren, dann und das klappt und er reflektiert sich weiter, dann kommen garantiert neue Themen. Also nicht unbedingt Probleme, aber Themen. Und darüber muss man sich wieder committen, sonst kommt die lange Bank. Genau, richtig gut. Danke, Johannes. Sehr schön formuliert. Okay, dann die dritte Sache, was ich noch sagen wollte. Das darf nicht so, ist nämlich auch ganz wichtig im Coaching. Wenn ihr eine Abmachung habt für eine Richtung und andere Themen kommen hoch, dann könnten wir auch helfen, aber das wäre jetzt nicht der Raum, wofür das der richtige Raum wäre. Da sollten wir mal nochmal darüber reden. Auch während des Coachings kann das sein, dass diese Themen nicht reinpassen und ein neues Commitment für diesen Bereich, wenn du dich dafür berufen, wenn du weißt, dass du dafür berufen bist, dass du sie da helfen kannst. Also nicht nur am Ende, sondern auch währenddessen. Also wir haben auch Kunden gehabt, mit denen wir hier Business Coaching gemacht haben und währenddessen stellte sich heraus, sie haben gar kein Kopf für Business, weil die Ehe gerade kriselt. Und deshalb haben wir im Wertschutzungsclub in unserem Verein Excel dafür eine Gruppe gestartet für Ehe-Krise. Also wo wir dann halt in Ehe-Themen spezifisch helfen können. Aber wir haben hier das nicht gemischt, weil wenn hier eben Single ist oder gerade glücklich verheiratet, möchte jetzt nicht wegen Ehe-Themen zuhören. Wozu, warum, wieso? Das ist einfach ein anderes Thema. Also wir haben nach Lösungen geschaut, dass wir weiterhelfen können, aber wir vermischen nicht. Und wenn wir hier Ehe-Technisch 1, 2, 3 Sachen besprechen oder im Nebenrahmen, das ist voll okay. Aber wenn das einfach ein längerer Prozess sein soll, das machen wir einfach nicht hier. Ist das verständlich? Punktuell kann man schon helfen in diese Themen, aber wenn man merkt, es geht, ist das eigentlich eine Sache, wo auch einem zurückhält, im Business-Coaching voranzukommen, dann ist wichtig, das auszusorsten, also im Nebenraum dafür zu haben. Oder zum Beispiel, wenn jemand krank wird, dann können wir dafür hier beten. Aber wenn das ein Prozess sein soll, dann sagen wir, machen wir Empfehlungen. Geh mal zu dem, geh mal zu dem, geh mal zu dem und geh einfach diese Sachen ran, damit du nicht ständig Schmerzen hast, damit du Kraft hast, damit du rauskommst aus dem Börner, was auch immer. Das ist verständlich, ja? Ich weiß zum Beispiel, die Claudia hat die High-Caper per Zoom Physiotherapie gegeben und so was ehrlich ist. Aber ich kann nicht gewusst, dass es geht per Zoom. Okay, dann der Dritte, und jetzt kommen wir schon zum Verkaufsleitfaden. Der Verkaufsleitfaden ist wirklich nicht dafür da, damit wir Menschen umdrehen. Also, in der Wirtschaft, diese Closetraining, ja, die sind wirklich dafür da, damit Menschen, die gar nicht kaufen wollen, noch umgedreht, umgestimmt werden. Ja? Dafür bin ich absolut nicht. Und Verkaufsleitfaden ist dafür da, dass wir rausfinden, und das ist in dem ersten halben Jahr, je mehr Gespräche du machst, unabhängig davon, welche Ergebnisse du hast, aber je mehr solche Verkaufsgespräche du führst, desto mehr Fehler machst du, desto mehr Fragen kannst du reinschicken. Es hat nicht geklappt, die haben mir gesagt, ich überlege noch. Dann können wir schauen, was kannst du beim nächsten Mal besser machen. Also, je mehr solche Gespräche du führst, auch wenn die kein Ergebnis bringen, Übung macht den Meister. Und für mich ist es viel besser, wenn du etwas vermasselst, ja, also wirklich Fehler machst, zu vorsichtig zu sein und nicht zu machen. Also, damit kann ich absolut nicht gut umgehen, wenn jemand, nur weil ich Fehler machen könnte, etwas nicht macht, bitte mach Fehler. Wenn du wüsstest, wie viele Gespräche ich falsch gemacht habe, ja. Und dann möchte ich noch etwas erzählen von unserem letzten Workshop, dass der Verkaufsleitfaden wirklich dafür da ist, dass wir rausfinden, wie möchten wir helfen. Wir haben elf Termine gehabt nach dem Workshop, das war mehr als je zuvor, und wir wollten nur mit drei Menschen zusammenarbeiten. Das heißt, acht Gespräche waren umsonst. Elisa ist eine von den drei, mit der wir zusammenarbeiten wollten, und die anderen wollte ich nicht haben. Aber ich habe acht Stunden gemacht, weil, also das habe ich schon beim letzten Mal im Kohl erzählt, ich habe einfach die falsche Worte genutzt, und deshalb die falschen Menschen angezogen, ja. Danke, Elisa. Aber so fatal, so katastrophal war das noch nie. Also ich habe immer mindestens 50% Abschlussquote, also jede zweite wird bei uns kunden, wenn ich mit jemandem spreche, und in den besten Phasen habe ich ... 95, 95, 75, 80%, Reinhers sagt 95. Das waren wirklich Zeiten, war ein Tag. Aber da waren auch die richtige Menschen da. Und da kann man sich Verkaufsgespräche haben mit der richtigen Menschen oder mit den falschen Menschen. Die Zeit ist die gleiche. Deswegen ist es wichtig für uns, wir haben einfach falsch kommuniziert gehabt, in der Werbung, und da dürfen wir einfach jetzt wieder zurückkehren, damit wirklich nur durch die richtigen wieder zurückkommen. Also wir haben einfach ein bisschen was getestet, und dann bemerktest du diesen Test falsch war. Aber lieber ein falscher Test zu machen, da lernst du so viel. Da lernst du fast mehr, wie wenn du alles richtig machst. Also ich habe viel mehr gelernt. Jetzt als in den letzten fünf extrem erfolgreichen Workshops. Ich habe jetzt mehr gelernt. Also darfst du auch wirklich darüber wieder dankbar sein, als hilftig wieder so richtig spitzt zu werden, wenn du in deiner Art wieder kommunizierst, wieder etwas weitergibst. Tut das denn gar nicht weh? Tut das denn gar nicht weh? Ich war genervt, als die Menschen gesagt, ich habe die Frage gestellt, warum hast du den Termin gebucht, und dann sagt mir einer, ich möchte mir erfahren. Dann habe ich ihm mir gedacht. Und Anderer hat gesagt, weiß ich eigentlich gar nicht. Wir lernen, es tut nur weh, bei mir das zu lassen. Also persönlich hat mir nicht weh getan, weil das nicht, quasi, also das war gar nicht gegen mich. Ich habe mich geärgert, dass ich schon so viel weiß, und trotzdem habe ich falsch kommuniziert. Es geht nur gegen die falsche Kommunikation, die wir rausgeschickt haben, aber nicht gegen uns. Weil die sind genauso Kinder Gottes. Also ich habe sie auch lieb, und ich habe ihnen Bücher weiterempfohlen, und verschiedene Sachen weiterempfohlen, damit sie die nächsten Schritte machen können. Aber wir sind hier im Business Bereich, wir wollen regelmäßige, fünfstellige Einnahmen haben. Und dazu ist es schon wichtig, dass sie zum Beispiel ein Work-Ethik haben. Ja, also nicht faul sind. Das sagen Gott, mapst schon. Werfst mir rein, ja. Oder es ist auch wichtig, dass sie in Lösungen denken. Weil wir haben, das weißt du ganz genau, jede Woche haben wir irgendwelche Herausforderungen. Es ist nicht so, dass alles glatt geht. Und wenn jemand dann sagt, ich schmeiße alles hin, wenn ich Herausforderungen habe, dann sind sie nicht für uns die richtigen. Ganz klar. Weil dann warum, wozu, wieso? Ja? Wie wir die Franziska ja auch, sie hat vorher auch schon über Franziska geredet, wie es heißt, hinfallen, aufstehen, krone richten, weitergehen. Das soll unsere Art sein, wie wir sagen, okay, wir lernen von allem wieder. Und auch wenn ein Nein kommt, kann ein Nein sein, kann aber auch Nein sein, aber dafür kommen dann drei besseren. Diese Einstellung, die wir haben, das ist einfach das Wichtigste für unser Business. Erwarten wir, dass alles von außen irgendwie passiert oder sind wir wirklich bereit, selber die Schritte zu gehen? Und noch was, es kamen so gelehmte Christen. Ja, und damit kann ich absolut nicht. Also... Nicht unsere Ziergruppe. Also wenn jemand sagt, ich muss noch tausendmal darüber beten. Ich spüre in mir, dass das richtig ist, aber ich muss noch ein paar mal darüber beten, bis Gott sagt, von einem, geht doch nicht. Also damit kann man mich richtig stricken, wenn jemand sagt, also so, aber da möchte ich jetzt gar nicht rangehen, weil dann werde ich mich noch mehr aufregen. Und was ich jetzt sagen, was ich damit sagen möchte, also der Verkaufsleitfaden, ist wirklich dafür rauszufinden, ob die Menschen willig sind, ob sie heiß sind, ob sie bereit sind, Schritte zu tun. Weil wenn nicht die richtigen Menschen reinkommen, dann ist Punkt eins, was ich heute gesagt habe, wirst du am Anfang noch an dir zweifeln, ob du wirklich ein guter Coach bist, weil du bist, weil das aus der Berufung alles passiert. Also das ist absolut gar keine Frage. Und diese Gespräche sind auch deshalb wichtig, weil du dadurch, was Karin du gesagt hast, ich weiß, was ich nicht will. Und ich habe den Fehler gemacht, dass ich das kommuniziert habe, was ich nicht will, und dadurch habe ich das angezogen. Das war mein Fehler. Und die Verkaufsgespräche, dadurch, dass sie mir den Menschen sprechen, dann spürst du, ja, die will ich haben, der kann ich richtig gut helfen. Die ist voll gut drauf. Und für dich müssen sie easy sein, für dich easy. Kann sein, dass sie für mich nicht easy sind. Kein leichter Fall. Kann sein, dass sie für mich schwierig wären. Das ist mein Lieblingsbeispiel bei Günther. Die kann extrem gut Frauen helfen, die depressiv sind, von Antidepressiv- Ah, der ist in der Habe von zwei, drei Wochen wegzukommen. Der hatte eine Gabe. Aber die Frauen, wenn ich mit ihnen rede, in dieser Phase, dann denke ich, Herr, bitte nicht zu mir schicken, diese Leute. Das ist einfach ... Die Berufe. Die Berufe und die Zielgruppe. Paulus wurde für die Heiden, Petrus für die Juden berufen. Als Paulus bei den Juden angefangen hat, hat er Herausforderungen bekommen. Petrus genau so anders herum. Und Jesus hat nur mit willigen Leuten gearbeitet. Das heißt, die Pharisäer waren nicht willig. Von denen kriegen wir die Bibelstände, umsonst hast du erhalten, umsonst sollst du geben. Da sind die Pharisäer. Was hat Jesus mit dem Pharisäer gemacht? Hat ihnen gar nicht geholfen, die waren genauso ... ... voller Krankheiten. Und da hat Jesus nichts machen können. Aber die Menschen, die alles darauf gesetzt haben, oder zum Beispiel in Bethlehem, wo er geboren ist, die haben ihn auch nicht gesehen, wie wertvoll er ist. Konnte auch nur wenig Wunder machen. Aber die Menschen, die alles darauf gesetzt haben, mit Jesus in Kontakt zu kommen, die blutfüßige Frau, die hätte gesteinigt werden können, wenn da die anderen gesehen hätten, dass sie Blutungen hat, weil laut Gesetz darfst du dann nicht unter Menschen gehen. Die war in Lebensgefahr, damit sie zu Jesus kommen kann. Solche Kunden brauchen wir. Ich brauche auch der leber Kranke, der hinterm Stein auf Jesus gewartet hat, nachdem er die Bergpredigt gehalten hat. Und gesagt hat er, wenn du willst, bereinige mich. Er hat alles in Bewegung gesetzt. Oder Nicodemus ist in der Nacht zu Jesus gekommen, damit seine Freunde, die Pharisäer nicht wissen, dass er mit Jesus was zu tun hat. Ja? Aber er hat alles darauf gesetzt, dass er mit Jesus reden kann. Oder Sachias, der hat sich auf den Baum geklettert, damit er Jesus sehen kann. Verstehst du, solche Kunden sind die Easy-Kunden, die sich anstrengen, dass sie mit dir etwas machen können. Verständlich? Im grad? Ich habe manchmal den Eindruck, oder ganz oft, ich kann gar nicht erkennen, bevor es überhaupt zum Verkaufsgespräch kommt, ob sie willig sind, also ob sie nur jammern, ob ich das Problem sehe, oder ob sie wirklich wollen. Das ist gut im grad, das kommt gerade dadurch, dass du dich verkaufsgespräche fühlst, dafür ist Verkaufsgespräch. Dass ihr ein Gefühl dafür kriegt, dass ihr Erfahrung damit macht. Ja. Ja, okay. Weil, weißt du, kommen Menschen rein zu uns, die sagen, ich habe zwar kein Geld, aber ich spüre, sie wollen eine Lösung dafür haben. Und sie haben dann auch eine Lösung dafür. Oder kommen Menschen rein, die sagen, ich habe kein Geld, aber ich habe trotzdem den Termin mit dir gebucht, du warst so einladend. Mhm. Ja, aber die denken null über Lösungen nach. Aber dafür gibt es vorher ja, dieser Abholkohl, also, dass man vorher einfach austestet und sieht. Setting-Cole. Setting-Cole. Anfangs sie noch nicht herrlich zu sein. Bitte nicht. Ich habe heute wieder einen. Also Setting-Cole ist erst dann dran, wenn du schon zu viele Gespräche hast. Davor Verkaufsleitfaden, weil du dadurch am meisten lernst. Und dieses Gefühl, was du jetzt gesagt hast, dass du dich noch nicht entscheiden kannst im Garten, ob sie jetzt nur jammern, ob du jetzt nur das Problem siehst, ob sie in Bewegung kommen wollen, dafür ist Verkaufsleitfaden. Mhm. Das auszutessen, da dazu zu lernen, ja? Mhm. Danke. Sehr gut. Okay. Und jetzt gehen wir rein in den Leitfaden. Okay? Also, wir waren, was sind die ersten vier Themen, die wir schon gemacht haben? Was ist das, was wir am Anfang machen? Wie heißt es? Beziehung aufbauen. Report, Report heißt es. Da bauen wir Beziehung auf, richtig gut im Garten. Also, Smolto, bis wir lachen. Und da hast du Claudia, wo ist Claudia? Ist rausgegangen. Nein, da ist Claudia. Hörst du zu, Claudia? Okay. Also, die Claudia ist 14.046. Das schreibe ich ihr. Weil die Claudia gesagt hat, du sollst in dieser Zeit fragen, hat sie reingeschrieben in die Facebook-Gruppe. Wie geht es dir, oder wie war dein Tag heute? Auf keinen Fall diese Fragen stellen. Bei Beziehungsaufbau. Auf keinen Fall. Also, das bringt dich total, nee, das ist nicht gut. Das ist, wenn Sie sagen mir, ich habe heute einen richtig guten Tag gehabt. Was machst du? Und was machst du dann, wenn Sie sagen, ich habe einen richtig schlechten Tag gehabt? Was machst du? Da musst du beginnen zu coachen. Also, nicht fragen, wie geht es dir und wie war dein Tag bis heute oder bis jetzt? Nicht fragen, ja? Sondern, welche anderen Fragen sind da schnell? Woher kommst du? Ja. Und da, da, da. Und da dürfen helfen auch. Was ist, ich frage nochmal rein, wenn ich die Person schon kenne und weiß, woher sie kommt, was eignet sich dann vielleicht noch? Wenn du sie kennst, dann, wenn Sie schon Vertrauen zu dir haben, dann ist der Rapporteil, kann einfach kürzer sein. Ja, was hat sich getan in der letzten Zeit oder so, was kannst du fragen? Ja? Ja, das ist das. Ja, das ist das. Ja? Ich bin noch ansonsten nach die Meinsamkeiten gucken, das war noch irgendwie eine Frage. Ja. Hatte ich auch gerade ein Beispiel. Komm grad noch nicht drauf. Oder ich frage Sie auch, woher sind Sie zu uns gekommen? Wie sind Sie zu uns gekommen? Claudia, du warst nicht hier, du hast reingeschrieben, dass beim Rapport in der Facebook-Gruppe Beziehung aufbaut mit zwei Fragen, wie geht es dir und wie war dein Tag bis jetzt? Diese zwei Fragen darfst du nicht stellen, die sind nicht gut für Rapport. Ja? Aber du kannst nachhören, ich habe dir den Timing geschickt, welche andere Fragen gut sind. Okay, Rapport, danach, was vom danach? Wer hat schon auswendig gelernt für Kaufsleitwadeln? Ich finde, bei Rahmen, Rahmengeben. Ja, gut, Rahmengeben. Was machen wir? Was sagen wir im Rahmen geben? Da sagen wir ganz klar, dass ich eine Stunde Zeit habe und dass wir die Ziele besprechen werden und dass wir dann sagen, nach einer Stunde sagen deinen Tag. Kann ich dir helfen? Ich werde herausfinden, ob ich dir helfen kann. Ob und wie? Ob und wie, ja. Also, nehmen wir eine Stunde Zeit für mich, ich möchte sehen, wo du stehst, ganz wichtig, nicht nur die Ziele. Ich möchte wissen, wo du stehst, ich möchte wissen, wohin du willst und dann schauen wir, ob ich dir helfen kann und wie. Dann kann ich dir nicht dann schauen, und dann kann ich dir sagen, ob ich dir helfen kann oder auch nicht. Und wenn ich dir nicht helfen kann, dann werde ich dir das auch ganz ehrlich sagen. Das ist richtig gut. Sehr, sehr gut. Dann wird der Teil vom Verkaufsleichtfaden, was kommt? Diese, ob ich und wie ich dir helfen kann, sofort, weil ich heute hatte ich so ein Gespräch oder so ein ähnliches, also es waren Wunschkunden oder kann das auch Zeit versetzt, wenn ich noch ungeübt bin und nicht gleich sagen kann? Sofort sagen. Aber wenn du ungeübt, also wenn du am An, also ich würde dir gleich sagen, das spürst du gleich. Ja, ob sie Feuer haben oder nicht. Also ich kaufe keinen von euch an, wenn du deine Berufung lebst, dass du noch nicht weißt, ob du jemandem helfen kannst oder nicht. Du spürst es in dir. Ja, dem kann ich helfen, nee, den will ich nicht haben oder den will ich nicht haben. Ja? Das spürst du. Und deshalb sagst du das gleich. Okay. Okay. Also dritter Punkt. Was kommt danach? Die Herausforderungen. Ja, dazu machen wir jetzt die Fragen nicht. Und danach? Die Zusammenfassung von den Herausforderungen. Ja. Und dann kommen die Wünsche, was sie erreichen wollen. Und dann kommt die Zusammenfassung von den Wünschen, ob ich sie richtig verstanden habe. Okay, richtig, richtig gut. Also ich merke, seitdem ich den Verkaufsleitfaden auswendig gelernt habe, ja, seitdem kann ich spielerisch abweichen und meine Ergebnisse sind viel besser. Er ist ready, den Verkaufsleitfaden auswendig zu lernen. Richtig gut. Aber wir haben das zu was, den für uns. Es ist wirklich ein probter Leitfaden. Nicht nur von uns, sondern auch von Coaches, die Millionen Umsatz, mehrere Fache Millionen Umsatz zu machen. Die nutzen wirklich immer diese Leitfaden. Also der ist wirklich ein sehr, sehr guter Leitfaden. Der ist wirklich ein sehr, sehr guter Leitfaden. Also der ist wirklich erprobt. Natürlich kannst du abweichen, du kannst so machen wie du willst. Aber wenn dann die Resultate anders sind, dann okay. Das ist nicht der Leitfadenschult daran. Ich merke, dass die Haltung dahinter so entscheidend ist. Ob ich jetzt daran herangehe, dass ich mir den Gewürz umsetzen muss, ich muss verkaufen. Das ist so schwierig, so grauslich, als wenn ich wirklich interessiert bin an den Menschen, wo er steht und ob er bereit ist. Sehr gut. Und damit heißt eigentlich die Vorbereitung noch angesprochen. Also ich muss mich danach ausrichten, dass ich von mir wegschaue, von meinem Konto wegschaue, dass ich jetzt nicht verkaufen will, sondern ich will wirklich wissen, ob dieser Kundin jetzt für uns eine gute Kundin ist, ob ich wirklich helfen kann oder nicht. Und gleichzeitig ein gutes Gespräch erwarten. Genau. Julia, was ich noch Gott sagen möchte, wirklich diese Vorlage, die ist wirklich erprobt. Man muss sich nicht daran halten. Aber wir haben jetzt auch zum Beispiel Menschen, die für uns Sachen machen, in Bereich der Werbung. Wir wissen, welche Sachen funktionieren. Trotzdem versuchen sie manchmal zu sagen, ja, aber das geht so auch. Da müssen wir sagen, okay, hast du damit auch schon mehrfach fünfstellige Summen, Umsatz gemacht im Monat? Ne. Dann haltet dich bitte an unsere Vorlage. Aber wir wissen, dass wir auch die Vorlage dazu führen, dass die Verkäufe passieren. Und wir sind heute total spielerisch dabei, total intuitiv, ja, und viele von euch sind intuitiv. Du kannst es dann intuitieren, nachdem du weißt, wie das geht. Okay? Weil davor bist du nicht ganz gut intuitiv. Dann rutscht du einfach ein, ins Coaching zum Beispiel. Ja? Und ich werde das vielleicht umbenennen. Entweder werde ich diesen Verkaufsleitfaden, ich habe jetzt schnell ausgerechnet, wir haben mit diesem Leitfaden schon eine Million Umsatz gemacht. Also wenn ich die Jahre zusammen sammle. Also ich habe sogar nachgedacht, dass wir diesen Verkaufsleitfaden für 57 Euro verkaufen. Ja? Nur den Leitfaden, für so etwas von gut. Und wenn ich das so nennen würde, dass wir damit schon eine Million gemacht haben, dann würde du das ein bisschen ernster nehmen, oder? Sogar Johannes. Und der sechstätige Verkaufsleitfaden, was ist Wurst? An taught also von meinen Eltern ausgeliehen, er war schon 18, also er hatte Führerschein, ich war 12. Und er hat gesagt, okay, wir packen den Trabi voll und er fährt und ich muss verkaufen und ich habe mit ihm geschwitten, nein, ich will nicht verkaufen. Er hat gesagt, ich fahre nun und ich habe gesagt, du Blödmann. Und dann habe ich den Fenster runtergezogen und ich habe dann melone süße leckere, saftige Melone ist zu verkaufen. Das war meine erste Verkaufserfahrung. Das habe ich gesagt, Ergebnis, süße leckere, saftige Melonen. Weiter war Verkinnis. Danach habe ich Bickenis verkauft, da war ich schon 18 und dann waren vier Verkäuferinnen plus ich, also fünf Verkäuferinnen für einen Unternehmer und die vier haben so viel verkauft zusammen wie ich an einem Tag. Ja, was habe ich gemacht? Die Menschen, ich habe sie anprobieren lassen natürlich den Bekinnen, dann habe ich sie beraten und dann, wenn die Größe nicht da war, dann habe ich ihnen gesagt, morgen bringe ich richtige Grüße. Das heißt, mein halber Umsatz war dadurch, dass ich gesagt habe, morgen bringe ich die richtige Grüße und so habe ich gelernt, was ist wichtig beim Verkaufen. Ja, also solche Erfahrungen, Verkaufsgespräche sind goldwert. Je mehr du tust, desto besser wirst du. Aber für die, die denken, wir sind in einem falschen Ort dafür, das war noch vor der Wende in Ungarn. Das war auf dem Schwarzmarkt nur das ihr wisst. Also, wir mussten aufpassen, wenn die Polizei kommt, da mussten wir schnell fischen. Okay. Und Verkaufen ist keine Gabe, mit der du geboren wirst. Ich habe von meiner Oma verkaufen gelernt, sie war auf dem Markt, sie hat Publika und Tomatenpflanzen für Kauftausende und ich habe von ihr gelernt, anzupreisen, was wir haben. Anzupreisen, ja, das ist normal. Und nicht darüber schweigen oder so was Ähnliches. Ich habe es, ich lebe immer noch, auch beim Lernen, mit dem Thema Verkaufsgespräch, aber ich weiß, das wird ja genauso gut sein, wie sie werden. Also, wenn Rani Verkaufsgespräch wird, danach sage ich ihm auch, wenn du so sagen würdest, wäre besser. Also, ich sage ihm das auch, ja? Da hört es aus. Mit ihm bin ich strenger als mit euch. Ja, ja. Jetzt wie man so da sitzt, damit über die blaue Flecken hier links geht. Julia. Ja, Rani ruf mich dann immer an und dann tröst ich ihn, wenn sie über ihn gerade geschlagen hat. Genau, genau. Ich habe mir raten gelernt, sonst auch, dass es nicht nur Schlagen war. Nein, was ich sagen wollte, ist, noch ein Plädiatrie zum Auswendiglernen und Verkaufsleitfahren. Es macht schon einen enormen Unterschied, ob man das verinnerlicht hat, durch das Auswendiglernen oder ob man es abliest. Also, beim Kundenkonten oder beim Potenzialen Kundenkonten kommt es natürlich ganz, ganz anders an. Und wenn es auswendig gelernt ist, dann ist es schon ins Herz gefallen. Das ist ein großer Unterschied zu diesem Ablesen. Also, ich habe auch verschiedene Kundenreaktionen schon da gehabt, wo die einen dann gesagt haben, ja, ich kenne dieser Art Verkaufsgespräch. Lass mal. Und dann, wenn man das verinnerlicht hat, dann entwickelt sich einfach dadurch ein gutes Gespräch. Und das ist sofort ein ganz anderer Vertrauensaufbau und eine andere Basis zum späteren Verkauf. Und auch wenn ich es auswendig kenne, ist es für mich trotzdem wichtig, ich habe den Verkaufsleitfahren trotzdem dabei. Und ich brauche einfach nur mal kurz hinblicken. Und ich weiß schon, welche, ungefähr welche Frage kommt. Aber ich habe auch schon mal bei unseren Kunden nachgefragt, die ja gesagt haben, hast du das Gefühl gehabt, ich habe vorgelesen. Ich sage nein. Aber ich habe trotzdem die Vorlage dabei. Einfach für mich selbst, zur Sicherheit, damit ich nicht abschweife. Okay, das ist dazu. Also, das ist unsere 1 Million Euro Wert der Verkaufsleitfahren. Nehmen Sie das jetzt ernst? Es ist nicht nur ein PDF. Okay, dann holt dein Gegenüber in die Verantwortlichkeit. Diese Seite, was jetzt kommt, wenn wir heute beschließen würden, nicht zusammenzuarbeiten, das hat bei mir nicht funktioniert. Aber ich habe das drinnen gelassen. Du sollst das für dich ausprobieren. Ich mache diese Seite so, wie das ist nicht. Sondern ich mache die nächste Seite, wenn jemand mit uns zusammen arbeitet, dann arbeiten Sie aus drei Gründen mit uns zusammen, schneller, system und so weiter und so fort. Also diese eine Seite, die lasse ich raus. Für einige funktioniert das richtig gut. Siehst du, das ist bei mir durchgestrichen. Ja? Bei einigen funktioniert das richtig gut, bei mir nicht. Aber ich wollte das drinnen lassen. Ja? Bei mir funktioniert das nun. Okay, was passiert dann, wenn ich diese Frage stelle? Also mit uns arbeiten die Kunden, deshalb, weil sie schneller vorankommen können, nicht alleine das Gefühl haben, nicht alleine ankommen zu können oder weil sie einfach ein bewährtes System haben möchten. Ich frage diese drei Fragen. Was meinst du, warum frage ich diese drei Fragen? Dass Sie selber drüber nachdenken. Damit zu überhaupt auf die Idee kommen. Denn ich habe auch bei der Frage mit diesem, ich würde dich davon abhalten, da stolpere ich so sehr drüber, dass ich immer auf mich frage, was heißt das eigentlich? Wenn ich also die Antworten vorgebe, dann ist das eine gute Hilfe, eine richtige Antwort zu bekommen. Sehr gut. Und ich weiß auch, wo Sie stehen und was ist für diese Person verkaufsrelevant. Also wenn Sie sagen, ich brauche ein bewährtes System, dann muss ich in der letzten Hälfte in diese Richtung gehen und das quasi betonen. Wenn Sie sagen, ich kann das alleine nicht, dann muss ich das betonen. Manche sagen alle drei, manche sagen zwei, alleine und schneller. Das heißt, Sie geben dir eine extrem wichtige Information, wo Sie stehen und das will ich wissen. Genauso wie mit der Frage am Anfang will ich wissen, warum hast du diesen Kohl gebucht? Dann kommt schon was raus, wo ich denke, richtig gut, wo ich denke, ich habe noch zu Arbeit, aber nicht umdrehen. So ein Arbeit heißt, wenn Sie zum Beispiel am Anfang skeptisch sind, das ist Arbeit, aber das ist kein Problem. Weil Sie skeptisch sind, zum Beispiel wegen Gruppencoaching oder die sind skeptisch, weil Sie schon so viele andere Coachings gemacht haben und bis jetzt noch keine Ergebnisse haben. Oder die sind skeptisch, weil Sie schon viel ausgegeben haben und noch nicht reingekommen sind. Das sind Sachen, die wir ernst nehmen müssen. Das ist nicht, dass Sie nicht richtig sind als Kunde, sondern Sie haben schlechte Erfahrungen gemacht und dann müssen wir Ihnen helfen, den Unterschied zwischen Ihren Erfahrungen bis jetzt und unserem Programm auszustellen. Zum Beispiel mir sagen viele, ich habe schon so viele Workshops und Seminare gemacht oder so Onlinekurse. Und dann frage ich, und hast du da Feedback bekommen für dies oder das? Ich habe gesagt, nein, nur Wasser hätte ich gerne. Und dann sagen, wo war ich? Jetzt bin ich raus. Wenn Sie es einwenden, dann fragst du weiter und hast du dort Feedback bekommen. Also wenn Sie sagen, ich habe schon so viel gemacht, dann muss ich fragen, was hast du gemacht bis jetzt und das einfach nicht so stehen lassen. Ich habe schon so viel gemacht. Weil wenn Sie viele Workshops gemacht haben und unser Coaching ist dieser Austausch, was wir hier miteinander machen oder dass jeder persönliches Feedback bekommt oder dass es total individuell ist oder ein Workshop, ich war, das ist mein Liebling, ich war schon mal, wie heißt diese Chaka Chaka Anne, diese Anthony Robbins. Ich war schon bei allen Workshops bei Anthony Robbins, ja? Und das sind haltausende Leute, wird Chaka Chaka gemacht und sie gehen auf Feuer und alles. Aber das ist halt was ganz anderes als das, was wir machen. Nur weil sie da viel Geld ausgegeben haben, heißt es nicht. Also das ist eine ganz andere Erfahrung, ja? Ich sage immer wieder, wenn bei der Feuerlauf etwas schief geht, dann hat man wirklich nachhaltig etwas davon. Wenn es funktioniert, trotzdem wenn die Herausforderungen nachher nicht verändert werden. Nach einer Weile kommst du wieder in die gleiche Fahrwasser. Nicht nur weil du einmal über Kohlen gehst, die Blasen sind nachhaltiger. Okay, das heißt, dass diese Sachen zeigen nicht, dass die Menschen schlecht sind, sondern sie zeigen, wo sie stehen und da darf ich sie abholen. Am Anfang, ja? Und genau so jetzt, wenn sie sagen, ja, ich weiß alleine schaffe ich das nicht oder da bei dieser Frage kommt eigentlich immer noch Sorge hoch. Zum Beispiel hier kommt Furcht. Ich weiß, dass ich das alleine nicht schaffen kann, aber ich habe Angst, ich bin nicht gut genug. Das kommt hier meistens raus. Oder sie sagen, aber ich weiß nicht, ob ich wirklich kochen kann. Das kommt bei diesen Sachen hier heraus, ja? Und das will ich haben. Ich will ihre Sorgen haben, weil, also wir drehen nicht um die Menschen bei einem Verkaufskoll, aber wir helfen ihnen, also da sind Freisetzungen. Wir helfen ihnen, ja, durch die Wahrheit von verschiedenen Sachen freigesetzt zu werden, von falschen Denkweisen. Und deshalb liebe ich die Verkaufskurs. Und wenn du das so sehen kannst, dann ist das ein extrem großer Dienst an den Menschen. Also die anderen acht, die nicht gut sind, die haben wir auch richtig gut bedient. Ich wusste nur, ich will sie nicht in dieser Gruppe haben. Ja? Eines in einer anderen Gruppe drin. Okay, danach sagen sie etwas und dann kommt ganz wichtig, welche Frage kommt dann? Noch mal ganz kurz, du machst das schon, dass du sie anders bedienst? Wir ja eben nicht wegen der Vorrede, wir bieten noch nichts kleineres an, ne? Nein, aber ich gebe ihnen Bücher, Empfehlungen und solche Sachen, aber ich mache die Gespräche sehr kurz. Ja. Welche Frage kommt jetzt? Ich danke dir, dass du mir das alles so offen erzählt hast. Na, wo steht es? Ich habe eine gute Nachricht für dich, ich kann dir helfen. Wo steht es? Ich danke dir? Nö, du. Warum sollen wir denn nicht danken? Wie bei dir? Sie? Doch, ich steht okay, super, danke, dass du alles so offen mit mir teilst. Ja, wer nicht? Ich danke dir. Oh, ist das ein Unterschied? Ja. Also danke für deine Offenheit, ja. Aber nicht ich danke dir, Sie sollen uns danken, dass Sie eine Stunde in Sie investiert haben. Hoppa? Danke für deine Offenheit, aber nicht ich danke dir, dass du diese eine Stunde jetzt mit mir geteilt hast. Umgekehrt. Sie sollen sich danken. Ha? Kleinigkeiten, oder? Also danke für deine Offenheit oder danke für deinen Vertrauen, das ja. Also Elisabeth, weiter, was mache ich dann? Ja, danke für deine Offenheit, dass du mir das alles so erzählt hast. Hast du sonst noch etwas, was du mir sagen möchtest, bevor wir weitermachen? Ja, danach? Und danach kommt, ich habe eine gute Nachricht, ich kann dir helfen. Danach ganz wichtig, Zeitpunkt. Pause. Nein, Zeitpunkt. Wann möchtest du denn das Problem gelöst haben? Frage ich es dir. Zeitpunkt. Ganz wichtig, wisst ihr schon, wie oft ich die Menschen haben gesagt, in einem Jahr, und dann habe ich gedacht, und dann kommt er jetzt zu mir in ein Erstgespräch und in einem Jahr will er losstarten. Jetzt nimmt er meine Zeit. Meine Zeit. Das ist so ähnlich wie der Fahrer, wo gefragt wurde, wann möchtest du denn, dass die Plage vorbei ist mit die Frösche, seit dem Morgen. Also, ja, wieso nicht jetzt? Wenn du eine Herausforderung, wenn du etwas lösen möchtest, dann ist er immer im Jetzt. Wenn jemand jetzt nichts lösen möchte, wird er auch jetzt nichts kaufen. Und wenn Sie nicht sagen gestern, also ich weiß, ich kann mich noch erinnern, Imbad, habe ich das gefragt? Ich habe mir gerade gedacht, ich wünsche mir, dass alle so reif überreifte Früchtchen sind, wie ein reifer Abfloor, das hast du gesagt, wie ich. Also, ich habe es nie mehr erwarten können. Und dann habe ich noch, Imbad, gefragt, wie sehr möchtest du das Problem verändern? Und dann hat sie von einem Scala von 1 bis 10, darüber reden wir, ich mache immer wieder noch solche Sachen reintun. Und Imbad hat gesagt, 12, und ich habe gesagt, die ist richtig. Andere sagen 7. Da muss ich noch nachhaken, warum nicht 10? Und Imbad hat gesagt 12, und dann 3 Tage später hat sie alles gemacht, und weißt du dann im Programm drinnen oder so was war das? Ich habe noch einen Call, ich bin schon grenzt zur Bank und habe überwiesen, ich habe es nie erwarten können, dass ich den Zugang kriege. Okay, und solche Menschen möchtet ihr haben? Ja? Und das kommt mit solchen Fragen raus. Auch für sie ist das klar, ja. Wenn du fragst, wann möchtest du starten, und sie sagen in einem Jahr, oder in 3 Monaten, welche Frage musst du dann stellen? Also in einem Jahr kannst du abhaken, wenn jemand dabei sagt, in 3 Monaten, welche Frage stellst du dann? Was in 3 Monaten anders ist als jetzt? Ich frage, warum erst in 3 Monaten? Ja, also ich frage danach, warum erst in 3 Monaten starten? Und dann kommt vielleicht raus, ich mache jetzt Urlaub, dann können wir das erledigen, weil wir sagen können, wir werden dann deinen Urlaub anhängen an die Zeit. Oder es kommt dies oder das raus, dann können wir auch machen, dass sie jetzt starten, jetzt Platzreservierung machen, ein, 2 Schritte machen und erst 3 Monate später mit dem Programm anfangen. Aber jetzt ist die Zeit, eine Entscheidung zu treffen. Okay? Okay? Silke, hast du dazu was? Ja, ich habe das bei meinem Verkaufsgespräch mit der einen Ärztin vorher gefragt, wann möchtest du starten? Und sie war immer hin und her, also bevor ich gesagt habe, ich kann dir helfen. Und sie so dieses Jahr, nächstes Jahr, weil ich habe immer von gesprochen bis November, wann möchtest du bis November erreicht haben, wäre ja mein 3-Monats-Programm. Und dann meinte sie aber eher nächstes Jahr. Und dann habe ich gesagt, ja, es tut mir leid, dann kann ich dir leider nicht helfen, sagt dem Motto. Und dann hat sie gesagt, ja, warum nicht? Ich sage, naja, du müsst dir erst nächstes Jahr. Und so, sinngemäß. Ich sage, ich fraue, die du eingeschickt hast. Nee, die habe ich noch nicht eingeschickt. Weil du jetzt gesagt hast, jemand möchte sich darüber noch Gedanken machen? Ja, das möchten Sie alle. Da reden wir noch. Also Karin und Silke haben 2 Sachen reingeschickt, das besprechen wir. Ja. Aber hier bei diesem Punkt, wenn Sie sagen, in 3 Monaten, da sind noch Sorgen. Ja. Und deshalb ist so wichtig diese Frage. Damit diese Sorgen hochkommen, weil sobald eine Sorge hochkommt, kannst du helfen. Ja. Ja? Da bin ich nicht weiter reingegangen und habe nur einfach gesagt, dann nicht. Ja, wieder was gelernt. Danke. Aber du sagst nicht, dann kann ich dir nicht helfen, sondern ich würde wirklich diese Frage stellen, warum erst im nächsten Jahr. Und dann, wenn die, also zum Beispiel, wenn die Christen sind, dann frage ich, also Sie sagen, im nächsten Jahr sei es sagen was und dann frage ich witzig, bist du so wie der Fahrer in der Bibel? Dann fragen Sie, wieso Fahrer in der Bibel? Dann habe ich gesagt, der hat es richtig schlimm gehabt. Stell dir mal vor, im Mehl, im Schlang, im Bett überall Frösche, so wie bei dir, die Probleme. Und dann hat Wudel gefragt, wann möchte er die Frösche weghaben und er sagte, morgen. Ist es nicht das Gleiche, was du machst? Und warum? Wenn du das Gleiche weghaben könntest. Und dann kommen Sorgen, vielleicht kann ich das nicht. Oder da kommt es sehr oft Zeit, oder ich, also hier kommen raus Sachen, wie ich habe sehr wenig Zeit. Oder ich könnte überfordert sein. Ich habe jetzt schon so viel zu tun, ich mache jetzt schon drei Coachings. Und dann kommst du jetzt, weil ihr jetzt Christen seid. Und ich könnte überfordert sein. Und dann muss ich Ihnen helfen, dass Sie erkennen, durch unser Programm, gewinnen Sie mal zuerst Zeit. Weil die Sorgen, Stunden werden weniger. Die noch zum Beispiel selbstständig sind, sie sind sehr oft 20 Stunden, in der Halbfunk 2, 3 Wochen sparen Sie ein. Sie beginnen einfach weniger zu arbeiten, Familie wird besser und so weiter und so fort. Das heißt, du musst erklären, warum dein Programm die Menschen nicht überfordert, das ist bei dir auch wichtig. Wenn Sie das Gefühl haben, ich habe zu wenig Zeit oder ich könnte überfordert sein, das ist nicht wahr. Das ist nur die Denkweise, weil Sie vielleicht Kursen gemacht haben mit 100, 200 Videos. Dass Sie das Gefühl haben, jetzt muss noch mal 100 Videos runter schlucken und ich habe schon keine Zeit und so. Und dann kannst du mit Ihnen darüber reden, wie ein Bügel, kannst du auch Sachen anschauen. Und dann wirst du danach Zeit haben und nicht müde sein. Also hier kommen die Zeit und über Forderungssachen hoch. Verstellt. Verständlich. Elisa. Ich hätte einfach nur noch eine Frage, was man die Kunden fragen könnte gehabt haben. Ich glaube, das ist ein Hüter. Was man antworten könnte auf die 3 Monate, also was ist, wenn Sie sagen in 3 Monaten. Ja, dann dann frage ich, warum noch 3 Monate? Genau, aber ich hätte noch vorgeschlagen, dass man fragen könnte, welche Voraussetzungen müssen gegeben sein oder was fehlt noch. Nein, weil man sagt, welche Bedingungen er hat an dich, nicht gut. Sondern was Ehmgard gesagt hat, was wird besser in 3 Monaten, ist eine gute Frage. Ja. Oder ein bisschen deine Frage geht in dir, was brauchst du? Was brauchst du, damit du losstarten kannst, ist aber ein bisschen gefährliche Frage. Ich könnte es stellen, weil ich schon alles hatte, aber es kann nach hinten gehen, schief gehen. Ich würde wirklich, also es ist ganz einfach, du fragst, warum noch? Und dann sagen Sie, warum? Und das ist eine Sorge, das ist eine Angst und diese Sorge oder diese Angst müssen wir Ihnen nehmen. Ja? Okay, danach, was kommt danach? Nach dem Zeitpunkt, was möchtest du deinem Problem verändern? Und dieses Problem, das musst du richtig nicht deinem Problem verändern haben, das musst du wirklich einsetzen, spezifisch, was Sie gesagt haben. Also wann möchtest du, das, wann möchtest du an deine Schwiegermama mit Freude denken, statt Angst, dass sie wieder auftaucht? Ja Anna, so. Also wirklich spezifisch reinfragen. Oder Karin, bis wann möchtest du das gelöst haben, dass du dein Sohn in jeder Situation beim Arzt und so weiter und so fort beruhigen kannst, wenn er gerade durchdreht, weil er überfordert ist. Ja? Also wirklich dieses Problem bei Annette, spezifisch ausformulieren. Wann möchtest du dieses Gefühl, alleine bin ich nicht im Stande oder nicht vorkommen oder nicht ganz, bis wann möchtest du, wann möchtest du dieses Gefühl loswerben? Okay? Also das muss hier total spezifisch sein. Und wenn Sie dann wirklich eine Zeit in der Zukunft reinstellen und sagen, sagst du, okay, dann ist das Problem im Moment wohl nicht ganz so schlimm, oder? Ja schon. Sehr warm wirst du es dann nicht früher schon lösen. Wäre es nicht schon schön, wenn es gestern gelöst wäre? Im Garten? Wann kommt das mit rein? Das was du vorhin gesagt hast, was verkaufsrelevant ist, mit dem bewährtes System oder weiß ich es nicht alleine können? Also dieses Alleinkommen, das ist quasi den Gegenüber in die Verantwortung. Und da habe ich gesagt, dass ich die erste Seite da nicht nutze, wenn wir heute beschließen würden, dass wir nicht zusammenarbeiten, das mache ich nicht, weil bei mir das nicht funktioniert hat. Aber für viele funktioniert das, sondern ich mache immer wieder unsere Kundenarbeiten aus diesen drei Gründen mit uns und da ist es, dass sie schneller vorkommen können, zum Beispiel mit uns. Genau und ich habe so verstanden, dass du gesagt hast, dass du das verkaufsrelevant am Ende mit rein bringst. Und jetzt habe ich glaubt, dass das jetzt schon ist. Das kommt jetzt beim Angebot. Also was ich gesagt habe, wenn Sie schneller oder bewährtes System sagen, das musst du, wenn du da am Ende, angebot machst, was jetzt kommt, das musst du da einbauen. Okay? Also danach kommt Zeitpunkt und jetzt kommt Angebot machen. Habe ich schon gesagt, sorry. Also, nächste Punkt aber das kannst du sehen, Angebot machen. Und hier, wer mag das sagen, wie du das einführst, dein Angebot? Zunächst mal, ich kann dir helfen. Ich habe eine gute Nachricht für dich. Ich kann dir helfen. Ja? Und dann möchtest du das wissen, wie ich dir helfen kann. Und dann hole dich mein Ja ab. Ja, also du kannst, ja, du kannst noch hier auch fragen, okay, ich kann dir helfen. Ich kann auch sagen, also ich verändere das, ich mache das ein bisschen schärfer, das ist hier nicht drinnen. Ich sage, okay, ich kann dir helfen, weil ich weiß, woran das liegt, warum du noch das Ziel nicht hast. Und das macht die Menschen an. Ich weiß aber wirklich. Ja? Also ich schaue Ihre Texte an oder ich schaue Ihre Identität an oder Strategie, was auch immer. Also ich weiß wirklich, woran das liegt. Okay, ich habe jetzt ein gutes Bild von dir und ich kann dir helfen. Ich weiß jetzt auch, woran das liegt, dass du bis jetzt dieses Ziel nicht erreicht hast. Also das sage ich so klar. Warum? Vertrauen aufbauen. Ja, und dann bekomme ich Ihnen auch Sicherheit, weil ich weiß, woran das liegt. Okay. Und dann hier kannst du noch fragen, gibt es noch etwas, was du mir sagen möchtest, ganz wichtig, weil hier kommen auch noch Sorgen hoch. Also wir geben immer wieder die Tür offen, damit Sie Ihre Sorgen, also wir führen das Gespräch, aber ich gebe immer wieder die Offenheit und diesen Freiraum, dass Sie Ihre Sorgen und Ängste loswerden können. Ja? Und dann kommt hier zum Beispiel, ja, ich möchte sehr gerne aber mein Kind ist krank oder ich möchte sehr gerne aber das und das. Und das musst du hier rausfinden, weil wenn du das nach dem Preis rausfindest, ist ganz schlecht. Das musst du alles davor schon gesehen haben, wenn es geht. Ja? Gut, dann gibst du Ihnen Zeit. Und dann kommen wir quasi zum Abschluss, das ist der nächste Punkt und da, wie machen wir das? Und da möchte ich noch eine Veränderung euch bekannt geben. Hier steht, wenn wir zusammenarbeiten, würde, ich sage, kein Konjunktiv mehr. Also das habe ich euch schon sehr oft gesagt. Ja? Das müssen wir hier noch finden. Also ich sage, nicht mehr Konjunktiv, also wenn ich darauf aufpasse. Also wenn wir zusammenarbeiten, dann, ja, werden wir diese drei Schritte miteinander gehen. Also sage ich, Zukunft, aber nicht Konjunktiv. Und dann kommen. Ich, zuerst, werden wir daran arbeiten, daran arbeiten, daran arbeiten. Und das ist der wichtigste Punkt. Hier machst du dein Angebot. Ganz am Ende. Ja? Und deshalb sage ich immer wieder, mach kein Reel, wo das steht. Mein Kurs, mein Coaching-Programm schon auf dem Reel oben. Wird nicht angeschaut. Angebot wird immer am Ende des Textes gebracht. Nie am vorne, nie vorne. Ja? Und auch deshalb sage ich, Elisabeth, schreibe nicht Einladung zu einem Workshop-Termin. Das ist furcht zuerst. Solche Sachen kommen ganz unten im Text. Am Anfang ist der Titel. Was ich beim letzten Mal dir gesagt habe, wo du reingetan hast, in die Facebook-Gruppe zum Workshop. Also dein Angebot tust du immer am Ende. Wie machst du dein Angebot? Wer mag da jetzt einen Sagen von sich selbst? Wie ist die Frage? Mein Angebot für ein Workshop? Nein, für dein Coaching-Programm. Also dein Coaching-Programm, der nächste Schritt. Hier in dem Text. Mein Coaching-Programm ist, ich werde dir zeigen, wie dein Partner erkennt, wie wertvoll du bist. Ich werde dir mit dir besprechen, was du sagst in der Kombination, welche Worte du findest, damit er dir zuhört. Und dann werde ich mit dir zusammenarbeiten, dass du Komplimente bekommst, dass er dir deine Wünsche von den Augen abliest und dass du dein Lachen wieder findest und deine Sprache. Okay, also der dritte Punkt war richtig gut, Elisabeth. Da hast du nur die Ergebnisse aufgezählt. Und bei den ersten zwei hast du noch den Weg reingetan. Das heißt, das erste war, in den ersten würde ich, ich werde dir zeigen, wie dein Mann dich wieder wertschätzt. Nicht an einen Wert erkennt und wertschätzt, sondern nur das Ende der Welt ist. Also, nicht wie wertvoll du bist, ist schon ein bisschen Weg. Also. Und das zweite war mit zuhören und ich werde dir zeigen, wie dein Mann dir zuhört, ohne dafür betteln oder kämpfen zu müssen. Ja, ohne Kampagana. Danke. Hier, habt ihr schon gesehen, wie viel ich schreibe, wenn ich ein Verkaufsgespräch führe? Ich schreibe die ganze Zeit, ja? Habt ihr das bemerkt? Nicht, okay. Noch besser. Warum? Weil ich die Worte von den Menschen aufschreibe, weil jetzt muss ich ihre Worte nehmen, ganz wichtig. Wenn du nicht ihre Worte hier am Ende nimmst, dann nimmst du deine Kutschsicht. Dann wirst du Kutschsprache hier am Ende sprechen, ganz schlecht. Dann hier musst du Ergebnisse sagen, die sie gesagt hat, zuvor, da sie will. Und dann sagst du, zum Beispiel, wir werden zuerst daran arbeiten, dass dein Programm so einzigartig ist, dass es kein zweites Mal von jemandem anderen so angeboten werden kann. Ist cool? Und dann stelle ich am Ende, frage ich, ist das cool? Ist das schön? Also, ich bin total begeistert, ja? Und das bringe ich rüber. Ich bin total begeistert, ja? Und das bringe ich rüber. Andrea, sag ein Angebot. Hier sag ein Beispiel. Weißt du, sagst? Ich versuch das mal. Ich versuch das mal. Ich versuch das mal. Ich versuch das mal. Ich versuch das mal. Ich habe einfach verschiedene Themen, verschiedene Modules. Und ich nehme die reichen Vorräume, die sich verloren haben in der Ehe. Nehmen wir dein Beispiel. Also, der erste Schritt wäre dann dein, ich helfe, also dein wares Ich, der erste Schritt ist dein wares Ich zu entdecken, dich selbst wieder ernst zu nehmen. In der Sicherheit aufbauen und dein Wert in Christus zu erkennen. Deine Gott gegebenen Erwärmung. Das erste Schritt im Coaching, aber das ist der Weg, das sagst du nicht. Ah, nein, sie wollen dann meist eben bei mir wissen, was bietest du dann an? Ja, okay. Ich glaube, ich muss noch ein bisschen an den Schritten. Hast du schon Impositionierungssatz, habt ihr dazu auch Sachen? Impositionierungssatz, also das ist ähnlich wie Positionierungssatz. Ich werde dir helfen, mein Spiel. Das könntest du schon sagen, dass du dich wieder findest als Frau auch ohne deinen Mann. Jawohl. Jawohl. Ja, okay. Oder ich werde mit dir daran arbeiten, dass du dich total cool findest oder dass du dich total schön findest oder dass du sicher in dir bist. Yes, okay. Also in deine volle weibliche Kraft zu treten. Wenn Sie das gesagt haben, ich möchte in meine weibliche Kraft, aber das sagt mein ich kein Mensch. Ja, ich habe genau das aus einem Kunden herausgenommen, diese Sätze. Also wenn Sie das gesagt haben, dann sagst du das. Ja, wenn es Ihre Worte sind. Okay, ich wiederhole quasi, ich spiele sie in ihren Worten. Ja, okay. Nur die Ergebnisse, Andrea, nicht den Weg, nicht ich werde dir innere Selbstsicherheit finden oder dich selbst zu finden, sondern was ist das Ergebnis davon, wenn ich sicher bin in mir als Frau? Sondern wenn Sie sagen, bei Alisabeth, ich möchte wieder lachen. Also ich werde dir helfen, dass du wieder lachen kannst. Okay, ja. Und dass du deine Bedürfnisse auch bei mir das Thema immer wieder ihre Bedürfnisse wieder zu entdecken, also ihre Bedürfnisse ernst zu nehmen, auch wieder, sich selbst zu entdecken und ihre Bedürfnisse wieder ernst genommen wird auch in ihren Bedürfnissen. Okay, sagen Sie das? Ich habe wirklich, ja, ja, ausrichtbar hier. Dann würde ich sagen, noch ein bisschen weiterführen und dann werden wir daran arbeiten, dass dein Mann deine Bedürfnisse von den Lippen liest und er fühlt bevor der Abend vorbei ist. Oh, wow, oh la la, das klingt sehr gut. Ich sage etwas, Schatzi, ich möchte zum Beispiel kuchen, aber ich denke, irgendwann, ja, und Schatzi? Ich weiß mal, Frau liebt das. Steht auf gleich und da muss ich sagen, nee, nee, nee, jetzt komm mal zurück, jetzt haben wir Ruhe, ja, aber dass dein Mann so aufmerksam ist, ja, dass er wirklich alle deine Wünsche erfüllen möchte, weil das wollen die Frauen natürlich. Also das ist sehr schön, ja, ich nehme das mit und inspirierend, ja. Ich möchte noch ein dritten Beispiel. Ich merke gerade, dass ich wahrscheinlich zu sehr schon in die Modul gehe und schon die Module den Weg anbiete. Ja, ich habe das gerade jetzt im Text durch euch, dass ich dazu früh bin, wahrscheinlich, und die Leute hererschrecken. Das darfst du vorher gar nicht, das bist du nicht nur zu früh, das ist ein No-Go. Okay, alles klar. Das gibt es nur im Programm. Ja. Das ist das Programm. Ja. Das ist immer wieder diese Geschichte, jeder kennt das, wenn du ein Schiff bauen möchtest, sagt die Leute nicht, was sie alles, wo sie das Holz herumholen sollen, was sie irgendwie alles machen müssen, sondern helfe sie, dass sie den Sehnsuch nach dem weiten Meer haben. Also es ist Herausforderungen, wo sie stehen. Ja. Und wo können sie mit dir hinkommen? Und darüber redest du, also auch aus eurer Berufungssatz, der mittlere Teil, was ihr mit denen macht, ist No-Go. Darfst du keine mehr erzählen, weil wir sie kausschlagen damit? Wir haben darüber geredet, Frau Müller, wie werden dir deine Sehnsüchte herausfinden lassen? Ja, wir waren ja so, die Männer sind so, Entschuldigung, nee, danke. Ich habe keine Lust drauf. Nein, ich will eine Herausforderung gelöst haben. Da hinkommen. Und darüber reden wir nur. Das ist interessant. Okay, ausgleichen muss doch nicht mal die Verkaufsgespräche laufen bei mir, irgendwie lustigerweise ganz anders auf. Ich darf mich da an den Verkaufsfaden ein bisschen halten. Ich werde das nochmal für mich verinnerlichen oder endlich noch ein bisschen. Das habe ich zum ersten Mal, ich habe mich bis jetzt ein bisschen mit anderen Dingen beschäftigt und zähle den Verkaufsfaden auch zum ersten Mal, muss ich ehrlich sagen. Darum habe ich auch, war ich schön ruhig bis jetzt, genau. Richtig gut. Ja, danke schön. Gut. Ich habe noch drei Sachen. Silke, Karin? Claudia. Silke, wie hören Sie sich? Ja, fast schon auf. Und die andere Taste. Kurz, irgendwann hatten wir mal gesagt, ich helfe dir mit meiner, was was ich, Verbindungsmethode oder so. Methode dürfen wir sagen, ja. Das dürfen. Alles klar, das reicht mir schon. Nicht, dass wir da drin machen, nicht. Nur wie es heißt. Alles klar. Sehr ist richtig gut. Und Formel oder was auch immer, das ist richtig gut. Also ein kleiner Appetit haben. Ja. Gut. Karin? Also ich muss jetzt nur anbestätigen, weil ich habe in einem Übungskoll mal als fiktive Kundin immer von Wut gesprochen. Und meine Verkäuferin hat dann immer gesagt, ja, du hast Angst. Und ich habe richtig gemerkt, wie ich da gedacht habe, okay. Und wo ist jetzt meine Wut? Wo nimmt jetzt auf einmal die Angst her? Also das ist so wichtig, das mit dem Wörding. Also wenn man selber dann erlebt, dann merkt man mal, wie man sich da auf einmal schüttelt. Und dann hätte ich jetzt eine Frage, also wenn jetzt meine Kundin zum Beispiel sagt, ich bin immer so bütend, dass wir auf der Straße mit meinem behinderten Sohn immer so komisch angeschaut werden. Kann ich dann sagen, ja, ich helfe dir, dass du da total souverän bist, drüber stehst und sogar, ja, noch den Mut und sogar die Aufgabe drinschießt, den anderen Mal, ja, oder du stolz darauf bist, dass du den anderen zeigst, dass es auch das Leben auch anders aussehen kann. Ich würde zuerst fragen, möchtest du deine Wut überwinden? Ganz wichtig, wenn jemand wütend ist oder der Angst hat oder der Sorge, wir müssen sich zuerst fragen, ob sie diese Angst oder Wut oder Sorge überwinden wollen, verändern wollen, weil viele denken, dass Angst gut ist. Also dann kannst du ihn nicht verkaufen, dass du oder Wut gut ist. Ja, deshalb musst du schon fragen, ob du das loswerden möchtest, diese Wut. Und wenn sie sagt ja, dann würde ich sagen, und ich helfe dir, deine Wut loszuwerden. Okay. Aber ganz einfach, je einfacher du das hier sagst, ja, klingt es gut, kannst du noch fragen Karin? Das ist sehr einfach, möchtest du deine Wut loszuwerden? Ja, ist das cool? Ja. Okay. Claudia? Ich habe auch geschrieben, wir werden daran arbeiten, wie du die Aufmerksamkeit von Frauen auf dich ziehst, ohne Einwurt zu sagen, bei dem Löwenprogramm. Ja, bei dir habe ich noch immer wieder die Frage gestellt, warum sagst du Frauen, sie wollen doch eine Frau? Ja, ja, darf ich es dann aussuchen. Ich kann es noch erweitern, ich kann es schreiben, wir werden daran arbeiten, wie du die Aufmerksamkeit von Frauen auf dich ziehst, ohne Einwurt zu sagen, um dir dann die richtige auszusuchen, oder um dir dann die schönste auszusuchen. Nee, also, das weiß ich nicht. Ich würde sagen, leichter formulieren noch, ich werde dir zeigen, wie du Aufmerksamkeit von den Frauen bekommst, ohne etwas zu sagen, nicht auf dich zu ziehen, das ist Arbeit. Zu bekommen. Kommst, okay. Also, hier bei diesen drei Sachen musst du schon so formulieren, dass es nicht nach Anstrengung Arbeit und so klingt. Okay, dann habe ich noch, wir werden daran arbeiten, dass du sicher oder selbst sicher, ich habe es jetzt mal mit Löwensicher auftritt, und auf deine einzigartige Weise strahlst. Also, für Männer ist das eine schwierige Sprache. Okay. Ich würde sagen, wir werden daran arbeiten, dass du dich stark fürst für den ersten Teil, weil diese Löwenidentität, ich habe gesagt, das ist nur deine Methode, was verbinden Sie damit, der Löwe ist stark. Also, ich werde dir helfen, dass du dich stark fürst, und was war der zweite Teil vom Satz? Genau, und so auf die Einzigartigkeit ein bisschen rausarbeiten. Also, dass er halt nicht denkt, er muss irgendwas jetzt darstellen, sondern er muss einfach nur er selbst sein. Das würde ich damit vermitteln. Okay, das ist gut. Aber wir müssen wir umformulieren, weil einzigartigkeit kann es nicht verkaufen. Also, da sagen die Menschen nicht, halleluja. Was haben Sie davon, dass sie einzigartig sind? Darüber würde ich nachdenken. Hast du jetzt was? Nein, das mache ich halt. Dass er nicht denkt, er muss irgendwas spielen. Das darum geht es mir. Okay, dann würde ich sagen, und ich werde dir dabei helfen, dass du so wie du bist, die Richtige anziehst, und dass du für Frauen nicht mehr kämpfen musst, oder etwas vorspielen oder dich verbiegen. Und das macht sie frei. Das ist was ganz anderes, was ich jetzt gesagt habe, ja? Mhm. Okay, sehr gut, Claudia, dritte. Ich zeige dir, wie du selbstsicher und mit Spaß eine Frau ansprechen kannst, ansprechen und daten kannst. Selbstsicherheit, dafür zahlt man auch kein Geld. Mhm. Auch der Weg. Sondern dann kann sie sagen, wie du spielend leicht Gespräche führst. Spielend leicht, genau. Wie du spielend leicht, mit Spaß und Spiel, und Schokolade. Also, für alle ganz wichtig, hier musst du das Ergebnis präsentieren. Nicht den Weg. Selbstsicherheit, Klarheit, Einzigartigkeit und solche Sachen. Also, schau mal, wie wir das gemacht haben jetzt mit der Identität. Total schielgestehen, auch kann man nicht verkaufen Identität in sich. Deshalb habe ich das total mit dem Verkaufen verbunden, weil ich Identität machen will mit den Menschen, ich habe das nicht als Identität verkauft. Mhm. So, weil sie davon haben, wenn sie die Identität haben. Weil Identität in sich kannst du nicht verkaufen. Musst du verbinden. Selbstwert kannst du nicht verkaufen, aber durch Selbstwert die richtige Frau anzuziehen oder durch Selbstwert höhere Preise zu verlangen oder durch Selbstwert neuen Job zu bekommen, was auch immer. Das kannst du verkaufen. Aber Selbstwert ist der Weg. Okay. Danke Annette. Wolltest du was fragen? Ja, aber ich beginne ja jetzt mit die fünf Tage um den drei Workshop zu verkaufen online. Also nicht das ganze Coaching-Programm, sondern erst mal diese ersten. Und da hatte ich, ich helfe dir in diesen drei Workshops, weil es ist ja die Basis, dich nicht mehr unvollständig zu fühlen durch den Verlust, sondern eben wieder komplett und mit neuer Liebe und Wertschätzung zu dir selbst. Ja. Aber da habe ich jetzt nur diesen einen Punkt, weil es geht ja nur um diese drei, um diese Basis erst mal zu schaffen, um dann weiterzugehen. Es reicht auch für die drei Workshop, weil wir da, wenn du nur das schaffst mit ihnen in den drei Workshops, da siehst du es, ich bin einsam, ich bin allein. Ja, und das umdreht, ja, ich bin jetzt alleine, aber es kommt was Neues und ich habe die Gaben und Fähigkeiten dazu. Das ist voll genug für das Workshop. Für dein Coaching-Programm müssen wir noch drei Sachen ausformulieren. Das haben wir noch nicht gemacht. Ja, genau. Das war jetzt meine Frage, das ist der nächste Schritt. Genau. Wir machen das gleiche auch, also wenn du ein Workshop machst oder ein Fribi oder also, ja, Workshop haben wir jetzt mit euch besprochen. Da machen wir immer wieder das Gleiche, dass sie ein Endergebnis. Ja. Ja? Gut. Und dann Karin. Ich möchte jetzt, also du sagst quasi diese drei Themen, ja, im Verkaufsgespräch. Also wir werden daran arbeiten. Das muss total verkaufsrelevant sein. Das heißt Endergebnis, nur Endergebnis. Oder ein Problem gelöst zu haben, aber am besten Endergebnis. Und das muss sehr konkret messbar sein. Und ihre Worte. Du darfst dann nicht deine Worte zusammenfassen, weil dann hast du verloren. Das habe ich am Anfang ständig gemacht. Ich habe so summarized. Eine Analyse gemacht und dann meine Analyse, da habe ich die Menschen immer verloren. Sie nicht verstanden haben, was wir anbieten. Bisher ist alles klar, Sie haben ein Problem. Sie wollen eine Lösung, aber Sie konnten nicht einhacken, weil mein Angebot einfach total unkomtret war oder Coachsprache. Und Sie haben nicht verstanden, was kriege ich von dir. Und hier müssen Sie das verstehen, was Sie kriegen von uns. Verständlich? Andrea? Nein, mach dich laut. Die Taste weiß, wie ich es finde. Ich habe eine Frage dazu. Eigentlich wäre es bei mir immer so formuliert. Stell dir vor, du wachst jeden Morgen mit einem Gefühl der Klarheit und inneren Ruhe auf. Ich würde mir vorstellen, wie auch immer, meine красивeren Ein beacon des Lebens sich thế der baldige Angehörige aneremys erwartet, Sagen Sie, dass Sie in Ruhe haben möchten? Sagen Sie, dass Sie Klarheit möchten? Ja, genau. Das geht ja auch bei meinen Frauen darum, dass sie auch in ihrem Beruf, sie wollen drei Dinge, sie wollen ihre Berufung entdecken, in ihrem Beruf stark aufblühen. Sie möchten gerne... Warte, warte, André, das ist konkret. Also, stellen wir vor, du stehst morgen auf und du weißt, was ist deine Berufung, was zu tun ist. Dann hast du die Klarheit ausformuliert. Beim Namen genannt. Okay. Oder du hast gesagt, innere Ruhe, dann sagst du und dann musst schon, welche Beispiele sie nennen. Wenn Sie zum Beispiel sagen, mein Problem ist, ich bin so getrieben. Genau, ganz genau. Wir haben nämlich auch diese Zür-Gruppe. Okay, okay. Sie werden sich dann sagen, ich bin so getrieben und ich muss ständig multitasking machen und das macht mich total müde, wenn sie so was sagen, dann sagst du und dann weißt du, weißt du zuerst erledigst, weißt du dann erledigst und dann um Mittags hast du auch Mittagsschlaf. Okay. Das ist viel konkreter. Ich bin eine getrieben, ich weiß wie schön das ist. Heute, bevor ich bei euch war, habe ich eine Stunde hier einfach gelegen. War voll, er kann es schön. Ah, so schön. Mega, mega, danke schön. Habt ihr dann Klarheit, was ist für Sie Klarheit? Für Sie ist Klarheit in dem Fall Andrea, Berufung finden zu tun, wofür bin ich da bei dir? Ich habe doch nicht Klarheit, wie ich delegieren kann, wie mich was übergeben kann. Du musst das ausformulieren. Versteht ihr? Ha? Versteht ihr? Nicht nur Klarheit sagen, sondern ausformulieren. Du weißt, wie du 20 Stunden wenige arbeitest bei Johannes in einer Woche, weil du weißt, was du tust und was andere übernehmen können. Und du hast auch die Fähigkeit und ich helfe dir die Fähigkeit zu entwickeln, delegieren zu können. Okay. Also ich habe voll konkret ausformuliert. Habt ihr bemerkt? Wer kriegt das mit, was ich mache? Wer versteht es? Okay. Und die, die am Anfang hier sind, noch kein Problem. Also hier geht es um die drei Sachen, Themen, Probleme, die sie gesagt hat, was sie erreichen möchte. Okay. Also umformulieren, Andrea, aber konkret, die Alltagssituation. Was sie da hat. Also ich habe eben, du hast eben schon erwähnt, ich habe noch ein bisschen ein anderes Thema drin. Sie ist getrieben, weil sie endlich ihres machen möchte, weil sie endlich ihre Berufung, ihr Wunsch gerne leben und erleben möchte. Und darum wächst sie dann jeden Morgen auf, weil sie zum einen mit einem falschen Job ist und zum anderen in der falschen Berufung steht und dann die ganzen Tutus, der Familie und was auch immer da kommt. Und dann eben, ja, aber ich muss es trotzdem tun. Ich muss alles tun, aber ich bin nicht glücklich, gehe arbeiten, aber ich bin trotzdem nicht zu reden. Ich bin trotzdem nicht, ist nicht mein Weg, ist nicht meine Berufung, ist nicht meine Leidenschaft. Okay. Das, was du jetzt gesagt hast, das kannst du wortwörtlich nehmen. Ich werde mit dir daran arbeiten, dass du morgens mit Freude aufstehst, weil du dich auf deine Aufgaben, auf deinen Job freust. Das ist stattdessen, dass sie unglücklich sind im Job. Das ist perfekt. Genau, das habe ich gesucht. Danke vielmals. Und ich, wir werden daran arbeiten, wie du Zeit und Ruhe dafür findest, dass du sowohl für die Familie da sein kannst, aber auch für deine Sachen. Das ist mega. Danke vielmals. Sehr schön. Ja, sehr schön. Danke vielmals. Jemand hatte noch die Hand oben. Wer war das? Zylke? Und Anna war da auch noch da. Dadurch kommt gerade was bei mir ans Licht. Ich habe ja bei meinen Ärzten im Ergebnis, also das ist ja die rechte Seite des Nachher, eigentlich sehr viel zum Thema Impfprivatsleistungen werden abgerechnet und so weiter und mehr Gewinnen und Zeit für Familie. Nun frage ich mich, wie viel ich schon verratet habe. Das habe ich in den Gesprächen manchmal gemerkt, gerade bei den Leuten, die Privatleistung noch gar nicht abwechnen, weil man macht das ja unter Christen, dass man jeden als Arzt ein Tipp gibt, ob ich das mich schon mit verrate, wenn ich das reinnehme, weil das zum Weg gehört. Anna, das musst du schon sagen, weil das ist ein Ändergebnis. Wenn Sie das nicht wollen, dann sind Sie nicht richtig in deinem... Das ist schon wieder heran. Ja, alles klar. Aber du musst sie fragen, du bist damit zufrieden, dass die meiste Leistung von dir an Christen verschenkt und du möchtest, du das verändert haben. Du sollst nicht sagen, du solltest das machen, sondern du musst fragen, ob sie das wollen. Wir müssen raus in was wollen, sie verändern. Das ist der Punkt. Wenn du das nicht kommunizierst als Ziel, dann kommen Sie rein, du willst Ihnen da helfen und dann wird ein Widerstand entstehen, weil Sie das gar nicht wollen. Das ist fatal. Jetzt, wo ich es ausspreche und höre, ist eigentlich ganz logisch. Ja. Also du musst fragen, du hast drei Probleme mir erzählt. Das ist deine Antwort auf deine E-Mail. Du hast drei Probleme mir erzählt, was ist das, was du jetzt gelöst haben möchtest und das verkaufst du. Das ist eine wohlhabende Frau, für die ich das total wurscht, ob sie die Leistung abrechnet oder nicht. Also das kannst du ja nicht verkaufen. Ja, das die andere... Du hast weiter Sachen gesagt, was sie zu schaffen macht und das kannst du verkaufen. Ja? Und dann eben nicht in meinem Erzb-Programm, weil da geht es ja auf die Welt. Ja, dann haben wir das auch gleich. Ich will den Menschen nicht etwas verkaufen, was sie nicht haben wollen oder verändern wollen. Ja, weil dann ist es Manipulation. Ja. Wir wollen, dass Sie wissen, was auf Sie wartet in unserem Coaching-Programm. Sonst kaufen Sie Katzen und zeigen wir, wir haben eine schwarze Sackkatze. Und dann sagen Sie, ich wollte eigentlich ein Hund. Und dann hast du ein Problem im Coaching-Programm. Ja? Anna, Frage? Ja, genau. Also ich habe Sie schon mehrmals umgeschrieben. Also ist denn jetzt Raum für diese drei Sachen, die wichtigsten Schritte, kann ich das noch mal nennen? Ja. Okay. Also ich werde dir zeigen, wie du dich auf deine Schwiegermutter freust, startig aufzuregen. Ja, wenn Sie sagen, ich möchte mich auf die Schwiegermutter freuen. Verstehst du, wenn Sie das nicht sagen, wenn Sie möchten, dass Sie einfach, ich möchte einfach Distanz aufbauen zu meiner Schwiegermutter. Ja. Auch mein Ziel sein. Ja? Wusste du das sagen? Also das ist gut, was du jetzt gesagt hast, Anna. Mhm. Aber das muss sie gesagt haben. Wie kann ich das denn so schnell im Gespräch umstellen? Weil ich habe jetzt noch mal zum Beispiel noch zwei andere formuliert. Du erfährst bei mir, wie du mit Humor deine Wünsche, oder wie mit Humor deine Wünsche bei deiner Schwiegermutter gehör finden. Oder wie du deine Wünsche mit Humor präsentieren kannst, sodass sie Gehör finden. Gehör finden, sagt man, das in einem Frauengespräch? Also es ist wichtig, dass du keine Sätze selber vorschreibst. Ja. Sondern im Gespräch hörst, was die anderen sagen. Und das ist mein Problem. Ich schaffe am Ende nicht, diese drei Sachen so schnell aufzuzählen. Ich hatte jetzt schon ein paar Gespräche geführt und das war jedes Mal meine Stolperhürde. Wie kriege ich am Ende deren Sachen zu drei Punkten zusammengezählt? Also schreibst du mit? Ja, ich schreibe mit. Auch beim Gespräch schreibe ich mit. Und dann kannst du auch ruhig kurz eine Pause einlegen, wo du mal wieder zurückblätterst und schaust, was sie gesagt haben. Ja, und dann beschreibe ich den Weg. Das ist ja mein Problem. Ich weiß ja. Wie beschreibst du in dem Moment, was sie, du schreibst nur auf, was sie aus Problemen selber bezeichnet haben? Ich höre euch da, wie du das machen kannst, wenn du Notizen machst. Du hast ja, und oben mach mal so in der Mitte und dann links schreibst du Minus, rechts plus auf. Also Problem. Ein Linearziehen. Rechts heißt ein plus, das sind die Ergebnisse, die sie haben möchtest. Und sobald du etwas raushörst, schreibst du da oder da rein. Das könnte dich trainieren, Anna. So was sie vermeiden wollen oder gab gar keinen Fall und das, was die eher hin wollen. Wo sie stehen und wo sie hin wollen. Aber du kannst jetzt die 3. schon formulieren, da schauen wir das an. Okay. Ja, also der 2. war das mit dem Humor und den Wünschen. Ja, was wird denn? Ich würde, also du hast gesagt, Gehör findet. Ja, genau. Wie getöcht, möchten nicht Gehör finden, sondern ich helfe dir dabei, oder wie werden daran arbeiten? Das deine Schwiegermutter, eure Grenzen respektiert. Ich habe gedacht, das wäre schon zu viel Weg verraten. Okay, also das hatte ich zuerst stehen, das habe ich dann wieder weggradiert. Und der eure Wünsche ernst nimmt, aber respektiert, akzeptiert ist viel besser. Okay. Das ist ein Weg, das ist ein Ziel. Wie man da hinkommt, ist der Weg. Okay, gut. Entschuldigung, würde da auch gehen, wie deine Schwiegermutter dich respektiert? Ja, genau. Ja, das ist super, Julia. Oh ja. Also das sind Endziele. Damit könntest du jetzt echt viele Riers machen mit dem, was Julia gesagt hat. Drei Tipps wie deine Schwiegermutter, nicht Tipps. Mein Geheimnis, damit deine Schwiegermutter dich akzeptiert. Also da sage ich, das geht viral. Respektiert. Respektiert. Es ist noch schärf. Okay. Also soll ich auch was für Schwiegertöchter machen, da ich ja jetzt eine habe plötzlich, oder ist das okay soweit? Die eine Schiene nur im Real. Die eine Schiene, okay. Und der dritte Satz war, wie du Friedensspürs bei Familien intreffen. Also. Also es ist gut, das Thema kein Mensch, also zwei Frauen, du und ich im Kaffee würden das nicht sagen. Okay. Du sollst die Kaffeesprache nutzen, ganz wichtig für alle anderen. Wie du mit deiner Freundin sprechen würdest. Sag nochmals den Satz Anna. Wer hier steht? Ich zeige dir, wie du Friedensspürs bei Familien treffen oder inneren Frieden. Wie werden daran arbeiten, dass jeder sich auf ein Fest freut, weil das friedlich abläuft. Also zum Beispiel, ich habe mich als Kind nicht auf Weihnachten gefreut, weil das immer streit war. Ich hasste Weihnachten. Immer streit, ja? Und unter unserem Bund haben wir am Hochheiligabend gemacht. 24.12.2006. Das heißt, das ist so ein Punkt, wenn Familienfeste in Streit ausarten oder Spannungen da sind. Das ist so schlimm, Julia, wie kann man da sagen, wonach sind man sich dann oder andere können noch helfen? Nach entspannten Familienfeiern. Ja, entspannte gemütliche, gelassene, wirklich trulische Familiengespräche. Ich hatte auch einmal ein negatives Weihnachtsfeier. Das war, wo wir mit Christen zusammen waren. Das war am schlimmsten. Da wurde gestritten. Wir haben jetzt Fotos mit den Kindern angeschaut. Also beide sitzen da und wie sie so nach vorne geschaut haben. Also ich kann das nicht glauben, dass ich hier bin. Das war auch das Freude von mir. Also verstehst du, Anna? Genau. Wache. Ja. Ja? Aber auch ein Stück weit, dass die das nicht schlucken, nur damit das friedlich aussieht oder sich anfühlt. Also, Julia, das ist weg. Das ist der Weg, das ist dein Programm. Okay, okay, das ist mein Weg. Alles klar. Das kommt erst nachdem Sie bezahlt haben. Ja, genau. Ich freue mich schon so sehr auf meine erste Schiehortochter im Coaching, ehrlich. Ich könnte euch gar nicht vorstellen. Sehr gut. Aber wir haben mit euch den Berufungssatz herausgefunden aus ganz normalen Kaffeklatsgespräche, wie er hat. Und jetzt ist es wichtig, wir machen eine Verkaufskoll jetzt, wie er das verkauft, aber die Gespräche, die nachher stattfinden, die werden genauso einfach sein. Genau. Deswegen da nichts komplizieren, wie man das macht. Das könnt ihr. Das haben wir herausgefunden, dass ihr es könnt. Und die Karin hat noch geschrieben, dass du dich bei Familienfesten wohl und glücklich wirst. Ja. Ganz einfache normale Sprache, Ergebnisse. Im Garten. Warte, warte. Ich möchte hier kurz jetzt dazu stopp machen, weil es ist schon vier. Und Karin hat noch ein Verkaufsgespräch heute. Darf ich da jetzt reingehen mit dem Preis und danach, wenn wir Zeit haben, dann machen wir das noch, ja? Karin? Ja. Also Preis 2000 Euro finde ich voll gut. Okay. Danke dabei. Und wenn du geführt bist. Ich glaube, sie hat mich vergessen. Ich habe gerade eine WhatsApp geschrieben heute um fünf. Sie liest es nicht. Also mal schauen. Aber alles wird gut. Und wenn du noch eine Stunde bist, dann ist es bestens aus. Und wenn du geführt bist, darf es auch mehr sein. Und ich, es geht nur darum, Karin, dass du das Gespräch ganz locker fühlst. Ja, weil jetzt haben wir viel darüber geredet. Aber ganz locker fühlst, fühlst. Und stelle mal vor, wie viel Stress ist das für die Mamas, wenn die Kinder Autisten sind und sie überall beim Arzt im Geschäft, auf der Straße, überall diesen Stress haben, wenn die Kinder überfordert sind und quasi ausrasten. Also bei ihr ist es jetzt speziell kein autistischer Bub. Ich gänse sie. Aber das Problem ist, sie macht sich dauernd Sorgen. Sie meint, es ist gut untergebracht, aber sie hat dauernd Gewissensbisse gegenüber den anderen Kindern. Und ja, weil sie hat doch immer meint, er ist dort im Heim nicht so gut versorgt. Wie sie für ihn sagen, könnte uns weih. Also viele solche Tienen. Also da musst du ständig solche Fragen stellen. Möchtest du diese Gewissensbisse loswerden? Möchtest du diese Sorgen loswerden? Weil bevor sie das nicht sagt, ganz wichtig, jetzt aufgepasst, bei Sorgen und Ängste. Die meisten Mütter denken, wenn sie Sorgen machen und Ängste haben um die Kinder, das ist verantwortungsvoll. Das heißt, du kannst das ihnen nicht verkaufen, weil sie so, als ob du ihnen das ausreden würdest. Was so antwortungsvoll ist, ja? Deshalb musst du ständig heute diese Frage stellen. Möchtest du die Gewissensbisse loswerden? Quelen dich diese Gewissensbisse. Was machen diese Gewissensbisse mit dir? Wie beeinflussen diese Gewissensbisse deine Beziehung zu deinen anderen Söhnen oder Kindern? Wie beeinflussen deine Gewissensbisse deine Beziehung zu deinem Kind oder zu dem Heimleiter oder zu den Krankenschäster? Wie beeinflussen deine Sorgen, deine Nächte, dein Morgen, dein Essensverhalten? Da musst du reingehen, okay? Also ganz konkret immer nochmal nachfragen, okay? Es ist sehr gut, ja? Uns fragen, möchtest du die loswerden? Voll. Weil wenn sie sagen, nee, Sorgen machen für meine Kinder, ja, ist verantwortungsvoll. Also die Mamas denken wirklich, ja? Das ist ja normal, ja. Es ist nicht normal, sondern es ist meine Pflicht. Weil sie nicht wissen, wenn ich mich sorge um mein Kind, gefährde ich mein Kind. Aber das wird in der Gesellschaft richtig hoch, high gefeiert, wenn die Mamas Sorgen machen und Ängste haben und Gewissens haben, wie sie haben wegen den Kindern. Aber das ist schädlich für die Kinder, das ist die Wahrheit. Aber immer wieder durch die Frage dann und durch das genaue Nachfragen, möchtest du das verändern? Wie wirken die sich bei dir in dem Alltag aus, auf deinen Körper aus, auf die Beziehung zum Heimleiter und so weiter oder zu den Mitarbeitern im Heim? Da nochmal genau nachfragen, dass sie sagen kann, ja, es ist besser, wenn ich diese Gewissensbisse endlich loswerte. Sie sagen, die machen mich zu schaffen, aber du darfst nicht sagen, schlagen dich die Gewissensbisse K.O., weil dann ... Sie ist ausdrückt, dass sie das dann sagen kann, ja. Ja? Okay, ja, sehr gut. Zum Beispiel, wenn sie sagt, ich habe Schuldgefühle, ja, dann musst du da reingehen. Ich habe Schuldgefühle gegenüber meinem Sohn, gegenüber meinen anderen Kindern. Da musst du reingehen, möchtest du diese Schuldgefühle loswerden? Wenn jetzt Sachen kommen, wie ... also jetzt dann Schuldgefühle, sondern wirklich immer noch so eine Wut gegenüber dem Arzt, der damals die Diagnose schlecht erfascht stellt, weil und deswegen der Sohn jetzt behindert ist. Ja, ich verstehe das sehr. Du darfst fragen, was wie beeinflusst diese Wut, deine Gesundheit? Wie beeinflusst diese Wut, dein Alltagsgefühl? Deine Beziehung zum Kind. Deine Beziehung zum Kind. Also du musst fragen, wie beeinflusst ich das? Sie muss aussprechen, dass es schlecht für mich. Und sobald sie ausgesprochen hat, dass es schlecht für mich, dann kannst du fragen, und wie wäre es, wenn wir das verändern? Also humorvoll, lustig, ja? Und so gehst du weiter, möchtest du das verändert haben? Dann sagen sie ja, und dann bist du wieder auf dem Weg. Verständlich? Ja, sehr gut, ja. Okay, sehr gut. Dann im Gart. Danke. Ich würde vorhin noch fragen, ob ich, wenn ich das Programm forschte, wenn ich sage, ich werde dir zeigen oder ich werde dir dabei helfen, wie du es leicht mit deinen Kunden hast, kommt da nur das positive, das endergebnis, oder kommt im zweiten Satz, da auch zum Beispiel ohne dich dabei zu verbiegen, also kommt da ein Wand auch noch rein? Ein Wand kann so gut reintun? Mhm. Das kannst du gut machen. Okay, gut. Und je mehr du deine solche Ergebnisse hast, zum Beispiel, was heißt es, leicht zu haben mit deinen Kunden? Ich würde das zum Beispiel so sagen, wir werden daran arbeiten, dass du, wenn du morgens aufstehst und dann schwierige Kunden kommen an dem Tag, dass du trotzdem mit Freude aufstehen kannst und dich auf deinen Tag freust, dann ist das viel bildhafter als leicht. Ja. Ja? Ja. Dieser Schmerzpunkt ist bei vielen da, sie stehen ohne Freude auf, also das ist ganz wichtig, dass du sagen kannst, ich werde dir helfen, damit du mit Freude aufstehst, aber da musst du halt mit deinem Thema verbinden. Ich habe jemandem gesagt, ich stehe mit Freude auf und das war wie ein Stich ins Herz, weiß ich nicht. Wie schlimm ist das, ja? Also das mit Freude aufstehen, das kann ich dann wahrscheinlich sowieso bringen und dann verbinde ich es nur mit dem, was sie gesagt hat. Genau. Ja? Ja, super. Andrea? Ja, ich danke euch für eure Zeit, ich habe gesehen, ich weiß nicht warum, ich habe diese Sätze eigentlich bereit gehabt, aber ich habe so viel zu tun, dass ich irgendwann, aber ich werde sie dir schicken nochmals über Mail, sonst ich habe sie dir eigentlich schon geschickt, aber das war gerade so viel, dass ich die nicht präsent hatte, nur die Programme, weil ich die gerade auch am Anschauen bin, tut mir leid, ich habe es erst vorher, dass ich die Sätze eigentlich ausformuliert hatte. Du hast ja gute Sätze ausformuliert zugeschickt Andrea, ich habe es vorher in meinen Unterlagen, ich habe sie eben, habe ich Stunden daran gearbeitet, noch was im Sinn, was will ich eigentlich, hatte sie bereit gelegt und war so fest mit dem Mentoringprogramm beschäftigt zur Zeit, dass ich das verwechselt habe, tut mir leid, eigentlich hatte sie, habe ich es gleich gut, ist da nicht, ja, Mann. Ja, danke. Okay, jetzt sind wir drinnen in dem Teil, wo wir das Angebot präsentieren. Zuerst, wir werden daran arbeiten, das, also das sagst du mit drei Probleme, und das müssen wir jetzt noch abschließen wegen der Zeit, und dann quasi sagen wir, okay, und das, also quasi den Ablauf, auch das organisatorische muss noch nachkommen, wir werden uns jede Woche einmal treffen, du wirst von mir Videos bekommen, Aufgaben bekommen, dies bekommen, das bekommen, damit die Menschen den Preis nicht auf das Treffen mit dir umwälzen können, ganz wichtig, ja. Also, danach kommt noch dieses organisatorische Teil, wo ich sage, wir werden ein oder zwei Live-Calls haben in der Woche, du hast eine Facebook-Community und unser Mitgliederbereich, und das Programm ist ein halbes Jahr oder drei Monate oder acht Wochen, was auch immer. Das gehört noch hier dazu, das müssen Sie wissen, das gibt Sicherheit, ja, dass das eins zu eins ist, oder dass das Gruppenprogramm ist, das gehört alles hier bei dem noch rein, ja. Dann stelle ich die Frage, wie klingt es für dich, und dann beim nächsten Mal gehen wir Richtung Geld weiter, jetzt machen wir Schluss, ja. Okay, dann noch eine schnelle Runde, nur eine Sache, was dir geholfen hat praktisch. Die anderen Sachen könnt ihr gerne in der Facebook-Gruppe. Themen nicht vermischen im Coaching, und dass ich Verkaufsgespräche lerne zu... Du hast gesagt, lerne Verkaufsgespräche zu lieben. Ja. Das darf ich lernen und annehmen, ja, das war ein... ja. Ich werde ein Verkauf. Danke. Danke, Anne. Hier ist irgendwie das Mikrofon. Nur da ist du weißt. Es rauscht sehr, war nicht... Aber der Bohr hat es nicht gerauscht. Mikrofon war... oder war das nur bei uns, oder habt ihr das auch gehört? Bei euch auch, es hat ganz gerauscht. Okay. Im Garten? Was nehmst du mit im Garten? Sie ist weg. Anna? Die Lösung im Kaffee-Deutsch zu präsentieren. Karin? Mein Kaffee-Deutsch ist für den Lapper, der Verkaufsleidfaden ist Melonen in den Bikini-Packen. Melonen in den Bikini-Packen. Okay, das war es noch vorhin eingefallen, das musste ich jetzt noch los werden. Vielen Dank. Danke. Besonders auch noch mal dieses, wenn jemand sagt, erst in drei Monaten, oder so, dass ich dann einfach nochmal nachfrage, warum, dass ich die da auch nochmal abholen kann. Dass das noch nicht heißt, dass sie nicht willig sind. Unbedingt. Ja, genau. Das war für mich jetzt erstmal rückwirkend relevant. Und dann muss ich nochmal nachgucken hören. Danke. Danke sehr gut. Danke sehr. Werdereinbrut. Elisabeth? Verkaufsgespräche lieben. Die lieb ich nämlich nicht so sehr, noch nicht, kommt noch. Dann das normale Deutsch gebrauchen. Und Ergebnisse ausschmücken und bewörter wie Klarheit, Einzigartigkeit, Ruhe und Frieden meiden. Wirst du? Ja. Aber Elisabeth, willst du Umsatz machen? Ja, was heißt das? Dann lieber verkaufen. Also meinst du wegen der Liebe zu dem Verkaufsgesprächen. Ich habe davor immer zu viel Angst. Das ist es bei mir. Jetzt kommt von Feind. Auf dem Bauch darf ich nicht hören. Auf dem Bauch darf ich nicht hören. Nein, ich verbinde mich dann. Ja. Okay, sehr gut. Danke. Danke. Dann werde ich ein bisschen den nachreden. Aber fangen wir dran nachzudenken. Warum ist Verkaufsgespräche für dich so schön? Darüber nachmedizieren. Warum liebst du das so sehr? Warte, die Menschen übst. Und ich liebe herausfordern. Und beim Verkaufen vordere ich die Menschen gescheit heraus. Und das haben gescheit mir auch sehr verkauft. Da kann ich meine Nachfrage voll auslegen. Ich habe auch Angst davor, die ganzen Sorgen und Probleme der Menschen zu hören, weil die oftmals einen überstülpen. Das ist eine Frage, die wir uns nicht mehr geben. Das müssen wir, die zwei Sachen, was du jetzt gesagt hast, Angst. Und ich habe Angst vor Verkaufsgesprächen. Und ich habe Angst, dass sie ihre ganzen Sorgen auf mich auskicken. Weil da müssen wir noch etwas machen. Aber das machen wir beim nächsten Mal. All diese Sachen, was jetzt Elisabeth gesagt hat, was du noch hast, im Verkaufen. Schickst du uns bitte per E-Mail zu? Dann können wir darauf noch Hüchse nehmen beim nächsten Mal. Alles. Da geht es darum, dass das Licht hinkommt. Und all diese Sachen bitte immer wieder zu schicken. Gut. Und die Sachen. Facebook, in unsere Gruppe, alle eure Erfolge reinschreiben. Und E-Mail für das nächste Call. Gerne auch eure Herausforderungen, die ihr noch habt. Und Ängste reinschicken. Und ein Hundy bei der Julia schon groß geworden. Danke. Danke schön. Julia. Ich nehme jetzt keinen konkreten Satz mit außerdem am Anfang mit der Entwicklerbank. Aber ich nehme mit, dass dieser Verkaufsleitfaden jetzt mit vielen praktischen Beispielen aufgefüllt ist. Und das finde ich total hilfreich, gerade auch, um sich auf diese Gespräche vorzubereiten. Und das macht das so zu einem selber. Das fand ich gut. Danke, danke. Danke, Julia. Johannes, Johnny. Wir haben heute auch über Fehler gesprochen. Und ich nehme speziell von der Sylvia mit, dass wenn was in die Hecke geht, dann brauchen wir halt ein Grundvertrauen. Untengewissen Grundhumor. Aber das erlebe ich nicht nur heute. Danke. Danke. Also, und nach einer kleinen Bemerkung. Da sind ja so viele Stichworte und Themen in diesem, zum Beispiel heute sehr langen, Karl. Ich schreibe mir bei den Stichworten die Zeiten dazu. Da wollen ich nicht das Ding, das ganze Ding nachhören. Ich mache ein gut stichwort. Ja, richtig gut. Sehr gut. Das ist für jeden richtig gut. Danke. Ich nehme auch vor allem mit, ich bitte mache Fehler anstatt nichts. Und ja, schön bin ich so in Gesellschaft, zu der großen Liebe zu verkaufsgesprächen. Sehr gut. Danke, Kau. Sehr gut, danke, Bettina. Ja, ich nehme mit, dass ich den Verkaufsleitfaden auf jeden Fall auswendig lerne. Ja. Und dass ich dann auch Freude beim Verkaufen habe. Also, die Liebe Jesus im Herzen und ich dann gut verkaufen kann. Sehr gut. Sehr gut, danke. Amen. Also ich bin, also ich habe jetzt wieder diese Erkenntnis gewonnen. Für viele soll man dankbar sein. Das nehme ich auch jetzt immer mit in meine Verkaufsgespräche, mit meinen Matratzenthemen. Wenn Fehler gemacht werden, okay, dann ist es wieder fürs nächste Mal. Einfach besser anders zu machen. Und dann wächst man mit jedem Verkaufsgespräch, wächst du einfach. Und die Pferde braucht es einfach. Bist du mehr Fehler, desto besser bist du. Ja, ich habe die Carla immer gesagt, wenn du gescheitert bist, bist du gescheitert. Ja. Danke. Anna, du warst schon? Andrea. Mir gefällt besonders gut, denn das Wording, das habe ich, also zwei Dinge, ich darf nicht so verkauft an die Dinge. Eben ist es mir, zum Beispiel heute habe ich gerade gemerkt, meine Güte, du bist voll im falschen Tool, im Fall schon habe ich mich gerade nicht gefunden. Dabei wäre es einfach eben fell machen. Darf man sowieso, das ist für mich so, als Perfektionist, muss ich das rausbringen. Und das andere, das Wording ist wichtig wegen deinem Wundkunden, dass du die richtigen Kunden anziehst und nicht noch die Verkehrten. Schau ja, was du willst und nicht, was du nicht willst eigentlich so. Und es braucht das Wording, ja, dazu. Und ich sage euch, es ist so gut. Also ich habe jetzt ein bisschen gejammert, gejammert, ja. Aber, also wegen Workshop, ja. Aber aus einem Euro haben wir 15 gemacht. Wow. Was investiert haben, ja. Also was jammere ich? Das schaffst du nicht nur mit dem Kuh. Das 15-Fache zu investieren, ja. Also es ist ausgegangen, aber das wollte ich dir so machen. Das wollte ich dir sagen, das ist immer etwas da ist, was wir dazu gewonnen haben. Und lieber Fehler machen, weil dann ist das was wir dazu gelernt haben, also unsere Fehler kosten uns Geld oder gewinnen wir Geld, ja. Und je früher wir, je mehr Fehler gemacht, desto schneller kosten sie uns kein Geld mehr. So ein Liter von 1500 Prozent. 150, oder? 1500, oder? 150 ist auch schon gut, aber... 1500, ja. Das gute Liter, Schauberwort, das kriegst du in deine Berufung. Also je mehr Fehler machst, desto... Spitzer wirst du werden. schneller zahlst du Lehrgeld und desto schneller kommst du in richtiges gutes Geld verdienen. Also nicht abwarten, nicht hesitieren, nicht euch, weiß nicht, machen. Ja? Anna? Anna, wo ist Anna? Anna? Anna. Du versteckst dich hier, mach dich laut. Was hat geholfen? Da bin ich, versteck mich doch nicht. Du warst oben und dann habe ich reingefahren gehabt und jetzt springt die rum. Anna? Das war Kaffee-Clutch, oder? Was du gesagt hast, oder wollte sie jetzt noch was sagen? Nee, ich wollte nicht sagen. Fee gespräch, wolltest, Kaffee Deutsch hast du gesagt. Ja genau, die Lösungen im Kaffee Deutsch präsentieren, nicht das Gespräch, sondern die Lösungen im Kaffee Deutsch präsentieren, genau. Sehr gut. Danke euch hier, lieben. Das war richtig schön. Dann sehen wir uns mit einigen am Dienstag und mit anderen am Donnerstag. Bis dahin, habt ihr allerbeste Zeit, genießt euch und bis dann. Tschüss. Ciao. Danke. Wieder.