Herzlich willkommen und das ist Verkaufskoll. Erste Frage, was hat sich Gutes getan? Im Gesprächen, beim Verkaufen, Sichtbar machen. Erzähl mal, wer möchte? Ich fange gleich an. Ich habe ja, ich weiß, ich habe ich letzten Montag oder Dienstag gesagt oder die Erkenntnis, also nein, ich wusste es ja schon lange. Das ist in der Bibel der 365-Masch steht, fürchte dich nicht. Also wir sollen keine Angst haben und wir sollen einfach Mut haben. Dann habe ich gedacht, okay, jeden Tag Mut, oder? Und dann habe ich den Kohl, der Kohl war ja fertig und dann dachte ich, okay, jetzt wäre das dran mit Mut. Und dann habe ich ein Telefon gemacht mit einem Kundin, also ja, wo ich schon lange sollte. Und dann habe ich ihr verkauft, ein kleines Kohl. Und was dann? Ja, dann habe ich verkauft, jetzt ist hier meine Kundin. Jetzt ist richtig gut, richtig viel. Also 1.500 ist das kleine Paket jetzt, wo ich mache. Ja, das ist die erste, wo ich ein kleines Paket verkauft habe. Und ja, ich dann gefragt habe, ja, das mit den Kosten, was sie gesagt haben, wirklich im Preis. Und dann habe ich ihr gefragt, ja, welche Kosten ihr daraus entstehen, wenn sie das Coaching nicht macht oder die Kosten, ja, die sie zahlt, wenn ihr das Coaching macht. Und ja, ich merke ja, dass das sehr einläufig gewesen wäre für sie. Und da hat sie dann, ja, oder auch, ich habe dann auch gefragt, was hinter dich daran? Und dann ist ja, dann ist immer wieder der Mann, der Mann und der Ehemann genau. Und immer wieder das, bei mir, das sechste Thema. Ich weiß nicht, kein, niemand ist das bei mir, das ist nicht da die erste, keine Ahnung. Das lasse ich mal so im Raum stehen. Ah, du meinst, dass alle anderen hier in der Gruppe das nie haben, dass jemand von ihnen ein Coaching haben will? Und dann sagt die Frau, aber ich weiß nicht, was mein Mann dazu sagt. Die anderen kennen das gar nicht. Nein, das schon, aber das der Mann das Gefühl, das der Mann das Gefühl hat, das ist eine Sekte, da die Frau reingeht. Das, das meinte ich, ja. Das war noch meine Frage. Aber vielleicht, gut, hätte ich sollen vorerst den Konfigurant in den Sinn. Sorry, das wäre eine Frage gewesen. Okay, gut. Danke dir. Machen wir weiter. Was hat sich Gutes getan? Elisabeth, du hast doch verkauft? Ja, ich habe toll, ich bin darüber sehr glücklich, dass ich das verkauft habe. Und ich habe dann einen Zoom, ich habe einen Zoom-Coll angeboten und dann hat sie mir hinterher gesagt, wenn dieser Zoom-Coll nicht gewesen wäre, hätte sie nicht ja gesagt. Und da habe ich dann die Wichtigkeit des Zoom-Colls gesehen. Und bin darüber sehr glücklich, dass ich auch sofort den Preis gesagt habe und gesagt habe, innerhalb von zwei Tagen bitte zahlen. Und das neue Coaching hat noch gar nicht angefangen, aber das Geld ist schon auf dem Konto und das ist sehr, sehr schön. Wichtig schön und du wolltest ihr das schicken oder? Das war der Unterschied, per E-Mail wolltest du dein Angebot rausschicken. Das habe ich getan und habe auch den Wert da schon reingeschrieben und dazwischen verging ein Tag und da muss sie wohl dann voll von Zweifeln und Sorgen und sonst was gewesen sein. Und als ich ihr dann diesen Zoom-Coll anbot, dann war sie hinterher davon überzeugt und hat gesagt, ja, ich mache es. Es war dann gar kein Problem mehr und ich wusste gar nicht. Also sie eröffnete sich und sagte, ich hatte Zweifel. Darüber war ich dann noch erstaunt. Und so ist es also sehr schön gelaufen, so sehr schön und glatt und ohne Verhandeln. Ich kenne das gar nicht, sonst wird immer verhandelt und hast du nicht ein Special für mich und den Preis und so teuer. Und diesmal überhaupt nicht. Das lief so was von über die Bühne glatt. Das war sehr schön. Richtig gut. Ich bin sonst immer gewöhnt gewesen aus der anderen Welt, dass immer ein hoher Preis genannt wurde von zwei, wie sagt man, fünfstellig. Und dann wurde der hinterher immer weiter runter und heute und weil du es bist und heute und weil du es bist, dann ging der immer wieder weiter runter. Und ich bin ja heute jetzt erst beim zweiten Mal beim Zoom-Köll dabei einen klaren Preis sagen und nicht zu verhandeln. Das gefällt mir. Ja. Ich habe Elisabeth geschrieben, du sollst beim Preis bleiben. Ja. Richtig. Das war eine sehr große Unterstützung. Herzlichen Dank. Ja, gerne. Ich musste da nochmal kurz durchatmen. Aber ich habe es dann getan. Ja. Richtig gut. Danke dir. Gerne, gerne. Danke. Wer mag noch? Was schönes erzählen, da hat Martina. Also ich hatte heute wieder ein Gespräch mit meiner Testkundin. Also das entwickelt sich gerade richtig gut, weil sie selber schon manches meldet, was sie gern verändern möchte oder wie sie anders denken könnte. Also das hat sie dann tatsächlich im eigenen Erzählen gemaut, dass sie zum Beispiel, also da ging es darum, dass sie immer andere, also dass sie gern gelobt werden möchte. Also dann erzählt sie, dass sie das gemacht hat und das gemacht hat. Und ich habe sie letztes Mal schon fragt, wo sie da lebt, mehr im Außen und dann hat sie es selber schon, indem sie das mir erzählt hat, gesagt, oh jetzt ist sie wieder ganz im Außen. Also habe ich sie ganz gelobt. Also das Thema ist immer noch dieses Finanzielle, diese 1000 Euro. Und die letzte 2 Mal, wo ich bei ihr war, hat sie es einfach nicht erwähnt. Und ich habe dann auch nichts gesagt und heute habe ich denke, ich möchte erstens das Geld und dann habe ich sie gesagt, also es sind immer noch diese 1000 Euro. Jetzt sind wieder ein Monat fast rum. Und habe gesagt, ich sage dir 3 Möglichkeiten. Entweder die ganze Summe oder auf 2 Mal mit 500 Euro oder auf 3 Mal 335 Euro und so. Und ich möchte gerne die eine Rate bis Ende diesen Monats. Okay, dann ja, okay, dann wird sie die 3 Mal machen, dann ist sie dann aber nach ausgegangen und hat gesagt, oh, das ist aber schon im Donnerstag, hat es weiß jetzt nicht was, ob sie das schafft. Ich denke jetzt, also keine Ahnung, ich schreibe jetzt eine Rechnung und schreibe drauf bis 29.10. Die erste Rate und dann die andere Datums. So mache ich das jetzt. Genau. Gut. Ja. Ich werde danach noch etwas dazu sagen, ja? Okay, gut. Genau. Sehr, sehr gut. Wer noch? Ich sage auch noch kurz was. Ich hatte meinen Workshop am Donnerstag und das war richtig, richtig cool. Das hat voll Spaß gemacht, obwohl ich ganz alleine war. Aber ja, ich wusste, dass mehrere die Aufzeichnung wollten und so konnte ich echt bloß für mich sein. Ich war total aufgeregt, weil ich sonst nie nach Konzept arbeite. Ich hatte dieses Mal eins und deswegen war das richtig, richtig gut. Erstes Mal meine Heldenssorge rechniziert und ja, also war mega, hat richtig Spaß gemacht. Ich werde mir das auch anschauen. Hast du da Martina auch aufgenommen bei dir? Nein, habe ich nicht, weil es war ja live, die wollten jetzt um mir kommen und habe ich nicht, nein. Okay, auch wenn ihr live macht, könnt ihr einfach den Zoom einstehen mit dem Computer, dann sieht man nur euch, ja? Ah, okay. Ich meine, wenn ihr das aufnimmt. Ich habe mal versucht, das mit dem Handy aufzunehmen, aber da war der Ton so leise und jetzt habe ich mir so ein Mikrofon besorgt. Das kann ich mit dem Handy verbinden, also für spätere Sachen auch, dass ich da gut zu hören bin. Weil mit dem Handy da kriege ich den Ton nicht so laut, dass das wirklich gut funktioniert oder ich zu hören bin. Okay. Gut, danke dir. Noch jemand? Was hat sich gut getan? Okay, dann. Also ich möchte euch etwas sagen, was extrem wichtig ist. Wir sind jetzt mit einigen dabei, entweder ein Mini-Course oder eine Facebook-Gruppe einzurichten oder ein Workshop zu machen. Und dann merke ich, dass da die ganze Aufmerksamkeit hingeht. Und die persönlichen Gespräche, die ihr habt, normalerweise, wovon wir die Kunden zuerst mal gewinnen, habe ich das Gefühl, gewartet ein bisschen in den Hintergrund. Und unsere Strategie ist nie entweder oder, sondern sowohl als auch. Ja, das heißt, ich möchte euch Beispiel dazu sagen. Zum Beispiel Yasmin, du hast wie viele Anmeldungen gehabt? Vier, oder? Vier Anmeldungen. Martina, du hast sieben Anmeldungen gehabt. Ja? Unabhängig davon, ob sie jetzt gekommen sind oder nicht, sind das vier oder sieben Menschen, mit denen du ins Kontakt kommen kannst, weil sie gesagt haben einmal, es interessiert mich. Wie viel hattest du, Julia, gehabt beim Workshop? Macht dich laut? Ja, oder acht. Ach, dann sind wir auch nicht alle da. Okay, also dieses Workshop ist nur dafür da, damit die Menschen jetzt eine Entscheidung treffen. Ja? Damit wir sie abholen können, die jetzt nur ready sind. Das heißt, wenn sie sich angemeldet haben. Also zum Beispiel, Elisabeth ist jetzt durch unser letztes Workshop gekommen. Und Elisabeth, du warst da in den ersten 40 Minuten, dann hast du etwas anderes gehabt. Du hast gesagt, du gehst raus. Ja? Und dann wolltest du noch die Aufnahme haben. Das heißt, normalerweise wäre das so gewesen. Ja, die Elisabeth war nicht die ganze Zeit da drinnen. Ja? Also vielleicht hat sie kein Interesse auf sowas, denke ich nie. Sondern es gibt viele Menschen, die andere Termine haben, können nicht kommen. Ja? Und deshalb ist es extrem wichtig, dass du mit diesen Menschen Kontakt aufnimmst. Zum Beispiel, du, Yasmin, hast mir eine E-Mail geschickt. Ja? Und wenn du dieses Promotion anschaust, wie wir ein Workshop promoten, dann hast du das auch schon mal aufgenommen. Wenn du dieses Promotion anschaust, wie wir ein Workshop promoten, da sind sechs E-Mails insgesamt oder Post. Das heißt, vier davor, zwei danach. Und das heißt, es ist extrem wichtig, dass wir mit den Menschen Kontakt aufnehmen. Und was war dein persönliches Highlight? Oder warum hast du dich angemeldet? Also einfach nur solche einfache Fragen. Warum hast du dich eigentlich angemeldet? Kein Problem, Martina, sagst du, liebe, kein Problem, dass du nicht kommen konntest. Ich bin einfach neugierig. Warum hast du dich angemeldet? Ja? Was hat dich dabei interessiert? Und oder, Danela, du hast schon viele Anfragen gehabt, die dann keine Entscheidung getroffen haben. Einige. Und wenn du so ein Workshop anbietest, der Vorteil ist, dass Menschen sich melden. Also es gibt zum Beispiel eine Frau, die hat schon 8000 Follower und sie ist schon im Coaching und so weiter und so fort. Und dann dachte ich, sie hat geschrieben, sie hat jetzt so viel zu tun. Und ich habe gesagt, okay, dann melde dich, wenn es besser ist. Und dann haben wir das Workshop ausgeschrieben und Dan hat die Frau gesagt, sie kann nicht da sein, weil sie eben Urlaub ist, aber sie möchte die Aufnahme haben. Das heißt, wenn wir ein Workshop anbieten, wenn wir ein WhatsApp anbieten, was auch immer, das ist einfach, die Gelegenheit mit den Menschen ins Kontakt zu kommen. Ja? Also denkt nie daran, wenn jemand nicht gekommen ist oder nur kurz dabei war. Was auch immer, dass diese Menschen nicht interessiert sind, sondern wirklich Frage jeden, warum hast du dich angemeldet? Oder was war dein persönliches Highlight? Oder hast du die Aufnahme angehört? Und dann gibt es diese Chat-Kommunikation und geh in diese Chat-Kommunikation oder in ein normales Gespräch mit den Menschen rein. Ja? Und es wäre fatal, wenn du dein Marketing auf eine Karte setzt, also auf ein Mini-Cools oder auf eine Facebook-Gruppe oder auf ein Workshop, weil dann strengten wir Gott auf unsere Leistung ein. Es geht darum, dass wir alle Türen offen lassen. Und da sind so viele Gespräche im Alltag, so viele Menschen, die deine Nähe suchen, so viele Menschen, die am Ernst, so viele Menschen die Probleme erzählen. Ja? Wenn wir das genauso prioritisieren wie ein Workshop oder was auch immer, dann haben wir laufend Kunden. Und ich merke immer wieder, bei mir ist es aber auch so, wenn ich auf eine Sache fokussiere, dann sind die Sachen, die davor gut funktioniert haben, irgendwie zusammengeschrumpft. Weil unsere Aufmerksamkeit raus ist. Und das ist das, was wir verändern dürfen, dass wir das Offline und Online, wir haben ein Offline und Online-Business. Wir haben, wir sind nicht nur von Online-Sachen abhängig, sondern Gott ist viel größer und kann jeden Tag jemanden danken. Ich habe ein Cappuccino bekommen jetzt. Also es geht darum, dass wir Gott nicht einschränken, indem wir auf eine Sache fokussieren. Und dadurch die Aufmerksamkeit von dem, was gut laufen könnte, wegnehmen. Hauptsächlich, wenn du jetzt bei Sarah bist, wo dann Insta aufgebaut wird, auf bitte, auf deine Gespräche total aufpassen. Parallel machen, ja? Ganz wichtig. Also Danela denkt jetzt nicht daran, ich bin jetzt bei Sarah und bei mir machst du Pause. Sagen Sie mal. Ja? Sollte immer total wichtig, persönliche Gespräche sind king. Ja, Smin, dazu eine Frage? Nicht, oder was heißt eine Frage, nicht unbedingt, sondern noch ein Impuls dazu. Also ich glaube, aber durch diesen Workshop, den ich da jetzt gemacht habe, da haben sich bei mir nochmal Knoter fürs persönliche Gespräch gelöst, weil ich eben diese Heldensstory geübt habe, weil ich mein Programm, ich habe mich so intensiv mit meinem Programm auseinandergesetzt, mit dem, was ich anbiete, alles auch mit den Geschenken dazu noch, dass ich da jetzt viel, viel trittsicher bin im Gespräch. Zumindest was mich betrifft. Jetzt geht es noch ums Jammern und Probleme erkennen. Sehr gut. Jede Art, wo wir unsere Botschaft zum Punkt bringen, ob das jetzt Workshop ist oder Mini-Kurs oder Facebook-Gruppe oder was auch immer Insta, ja, es geht immer nur um die Kommunikation, dass wir lernen unsere Botschaft zu kreieren. Es ist Wurscht, was ist der Transportmittel? Ja, Transportmittel ist ein Buch, ein Mini-Kurs, eine Facebook-Gruppe, ein Coaching-Programm, was auch immer, ein E-Book, ja, ein Workshop. Das ist alles Transportmittel, damit unsere Berufung zu den anderen kommt. Aber es kommt auch die Botschaft an. Und es hat jedes Mal, wenn du etwas ausarbeitest, wirst du für dich klarer. Und dadurch, dass du für dich klarer bist, bist du in der Kommunikation danach offline und online auch viel viel klarer. Richtig gut. Und deshalb habe ich gesagt, Yasmin hat mich gefragt, ja, was ist, wenn keiner kommt? Ich habe gesagt, trotzdem machen das Workshop. Also ich sage euch wirklich, das meiste haben wir gelernt, als wir nach Hamburg gefahren sind und zwei Leute waren da und wir haben abgeliefert aus Bassa und nach Hamburg. Stell dich vor. Wirklich abliefern, weil wir selbst wachsen. Ja? Okay. Martina. Also mach wegen der Zeit absolut gar keinen Druck für dich. Ja? Und wenn du das Gefühl hast, okay, ich bin jetzt so enttäuscht, weil also, sei du nicht enttäuscht, wenn wenig Anmeldungen da sind und denk nicht daran, dass ich enttäuscht sein könnte, wenn wenig Anmeldungen da sind. Also ich bin voll stolz auf euch. Ja? Also mir ist es wurscht, wie viele Anmeldungen da sind, weil ich weiß, dass das, was sie machen, funktioniert. Und wenn das jetzt nicht funktioniert, das nächste Mal ist das besser. Und dieses Geschenk, was wir für unsere Kunden gemacht haben, da siehst du, bei uns war erste Anmeldung 14. Dann 14 waren da, dann 18 waren da und beim dritten Workshop hatten wir 100. Ja? Also ich selbst weiß, dass das eine Entwicklung braucht. Ja? Also sei geduldig mit dir, sei gnädig mit dir und wirklich, du darfst dich abfeiern, Martina und Julia und Yasmin. Ihr habt schon die Workshops gemacht, ja? Ihr könnt euch wirklich abfeiern und euch einen Strauß, Blumenstrauß oder was auch immer wirklich schenken. Schenkt dir bitte etwas. Ich habe etwas gemacht und ich erkenne mich dafür an. Ich schätze mich selbst dafür wert. Ja? Ich erwarte sogar, wenn ich Fehler mache, dass mein Papa das gerade bügelt. Also ich erwarte nicht einmal, dass ich gut bin, jedes Mal, wenn ich was mache. So, ich weiß, okay, manchmal bin ich halt nicht so drauf oder was auch immer. Und ich erwarte trotzdem, was gut ist, warum. Weil unsere Segnungen nicht von uns abhängen. Wir sind Kinder Gottes. Wir haben die Kunst von Jesus. Und wenn wir denken, wir haben Kunden wegen uns, dann wollen wir auch ein Stück der Ehre behalten. Wir sind so cool, wir sind so gut, ja? Gott möchte alle Ehre für sich. Und wenn er alle Ehre für sich haben möchte, das sage ich jetzt respektvoll, dann darf er auch alle Arbeit machen. Ja? Also auch wenn wir selbststelliges Coaching-Business haben, denke ich nicht daran, dass das unser Verdienst ist. Ja? Und so komme ich aus dem Schneider vom Druck, was ich mir selbst mache. Ich muss Kunden gewinnen. Ich muss etwas machen. Ich muss fleißiger sein. Ich muss bessere Texte machen. Ich muss mehr Texte machen. Ich muss, muss, muss, muss, muss. Und solange wir müssen, fließt es nicht. Sobald wir sagen, ich kann es nicht, du kannst es. Ich vermag durch dich, Christus. Alles fließt, alles. Alles fließt, alles. Und die Ruhe, in die wir euch jede Woche führen, ja? Jede Woche ein Thema, weil wir was ganz anderes gewöhnt sind, ja? Diese Ruhe heißt nicht Ruhe von der Arbeit, sondern Ruhe in der Arbeit. Große Unterschiede, das heißt nicht, dass sie nur einfach sitzen, den Mund öffnen und darauf warten, dass der Tauberein fliegt. Ja? Also wir sind fleißig, aber wir haben im Fleiß Ruhe und nicht, dass wir uns unter Druck setzen. Jetzt muss ich mal. Und wenn ich keine Ergebnisse bringe, dann wird Silvia böse auf mich. Nee, ich werde nie böse. Ja? Ja, Sven. Ja, ich habe letzte Woche dann auch gleich nach dem Workshop, du hattest dann gefragt, warum sehr oder die Nein gesagt hat und so, da hatte ich totale Angriffe. Das ist das falsche Thema, das kann ich auch geben, das will niemand mehr, ah, das war krass. Okay, das gehört dazu, ja? Und wenn du so krasse Angriffe hast bei deinem Thema, dann ist dein Thema sicher gut. Noch einmal machen. Ja? Auf keinen Fall das Thema weglassen. Nichts verändern an dem Thema. Vielleicht ein bisschen Formulierung, das kann man immer. Also wir haben nur, also der Titel bei uns von den ersten drei Workshops, das sind alle gleich. Nur, wir haben weiter optimiert, weiter konkretisiert, weiter spezifischer geschrieben. Und so ein Workshop kann es jeden, jeden Monat einmal anbieten. Also, wir haben das nicht geschafft, wir haben bis jetzt vier Workshops im Jahr angeboten, aber wir können ruhig jeden, jeden Monat eins machen. Okay? Dann gehe ich mal jetzt noch zu Martina. Du hast dieses Gespräch gehabt mit dem Sebastian. Ist das ein Gespräch oder ist es ein Streich? Ja, ja, ja, aber was? Also er hat mich angeschrieben. Okay. Ich würde bei dir lieber sagen, wenn jemand dich anschreibt, lass uns darüber reden. Ich sage gerne meine Meinung zu deinem neuen Projekt. Lass uns gerne reden. Also ganz wichtig, hört auf, mit den Menschen zuerst zu schreiben. Später werden wir mit denen mehr schreiben, weil wir dadurch mehr aussortieren. Aber am Anfang, bei den ersten fünf bis 20 Kunden, holen die Menschen so schnell wie möglich ins Gespräch. Er telefoniert nicht zu gern, weil er eben Menschen nicht wirklich mag, aber ich das Gefühl ja auch geschrieben hat. Und du hast gut reagiert, dass du auch schon an dem Punkt warst. Und ich würde dann sagen, aber das hat mein Leben total eingeschränkt. Ich habe mich voll isoliert, ja, dadurch. Und ich habe das Gefühl, dass die andere Seite ist, wenn wir uns zurückziehen und isolieren, das ist der Satan oder der Fallen, der das mit uns macht. Dann können wir für wenig Menschen ein Segen sein. Also wenn ich merke, jemand zieht sich zurück, isoliert sich, das ist nie das Wehr Gottes. Denk an dieses Gaderien, der da, das Schlimmste, also der mit diesen Legionen von dem Monen vollfahre, ja. Der hat sich voll zurückgezogen. Und dann gibt es auch keine Hilfe. Natürlich von Jesus gibt es, ja. Aber lasst nicht zu, dass du dich zurückziehst. Und wenn du da diese Geschichte noch von dir erzählst, du, ich habe noch einmal darüber nachgedacht, kannst du jetzt schreiben, ja, dass ich mich auch zurückgezogen habe und was hat das mit mir gemacht und wie cool ist das jetzt. Und dann kannst du sagen und möchtest du das verändern, dass du dich nicht mehr schützen musst durch Isolation, ja. Sondern wirklich Menschen, du mit Menschen umgeben bist, die dir gut tun, damit du dein Leben viel mehr genießen kannst. Und diese Tendenz vom Rückzug haben wir alle, ja, als Schutz. Ja, okay. Ja, also das hast du richtig, richtig gut gemacht. Hab ich dann jetzt alle deine Fragen beantwortet? Ja, danke sehr. Es ist mir wieder ein bisschen leichter. Und geh in den Genuss, du musst nichts. Und genieße die Gespräche, die reinkommt zu dir und dann schau mal, wie du die normalen Menschen offline abholen kannst, die in deinen Nächsten sind und mach den nächsten Workshop-Dermin. Ja, mit den Menschen, die ich da beim Workshop, die sich angemeldet haben, habe ich auch versucht, wieder Kontakt aufzunehmen. Eine war sogar kurz hier, aber die hatten alle, die waren alle so gestresst. Die waren nicht lange da, da konnte ich gar nicht. Das hat sich noch nicht ergeben, aber ich bleibe natürlich dran. Also, sehr oft ist es so, dass wir darauf warten, dass wir den Menschen wieder Kontakt haben, Renate. Aber ich finde das besser, wenn wir ihnen sagen, du warst bei mir kurz, du warst gerade unter Stress, habe ich gesehen. Lass uns einfach einen Termin ausmachen, wo wir in aller Ruhe miteinander reden können. Also, mach immer wieder ein Angebot für einen Termin. Warte nicht darauf. Okay, nächste Woche oder in zwei Wochen, treffe ich Sie da und dann, und dann reden wir darüber. Weil so vergehen sehr oft, sehr viele Wochen. Ja. Ja? Okay. Wer hatte noch für Fake-Offs-Koll-Fragen für heute? Darf ich fragen? Ich finde den Button, wo ich die Hand hebe, hier unten bei mir im Moment nicht. Ich habe das gesehen, dass jemand anders gemacht hat. Darf ich eben etwas sagen? Ich habe bisher noch nie über E-Mail eingeladen zu einem Workshop oder zu irgendeiner anderen Veranstaltung, sondern immer über meine WhatsApp-Gruppen. Hat das einen Vorteil, wenn ich über E-Mail gehe? Ähm, ja, dadurch verdoppelt sich die Anmelderate. Also, das heißt, wir laden durch unsere Gruppe ein. Ja, du hast WhatsApp-Gruppen, wir haben Facebook-Gruppe. Und wenn wir das auch per E-Mail rausschicken, dann haben wir doppelte Anzahl von Anmeldungen. Weil nicht jeder, der in die Gruppe kommt, nicht jeder, der in WhatsApp schaut, nicht jeder, der in Insta schaut. Und deshalb, aber das ist jetzt noch nicht dran, deshalb ist es so, dass wir von den Leuten ihre E-Mail-Adressen bekommen, weil dadurch sichern wir uns ab, dass sie unabhängig sind von Facebook, unabhängig sind von WhatsApp, von Insta, von LinkedIn, weil da sind unsere Kontakte und wir können die jederzeit nutzen. Aber bei dir, Elisabeth, wenn du E-Mail-Adressen hast, kannst du rausschicken, wenn du nicht hast, dann ist es jetzt noch nicht dran. Zuerst erst 10.000 Euro, bevor wir sowas machen. Ja, interessant. Ich mich selber stört bei den E-Mails, dass es immer so klein geschrieben ist. Und dass immer so viel Text geschrieben wird. Und darum lese ich E-Mails ganz, ganz selten und ungern. Ich weiß, du darfst aber nicht aus dir ausgehen. Es gibt Menschen, zum Beispiel, Alexandra ist auch total gestört von den langen E-Mails. Ja? Und in Insta muss ich jetzt extrem kurze Texte schreiben, für mich kurz, weil da ist nur 2.000 Zeichen, was möglich ist, ja? Und meine Texte in Facebook sind viel länger. Und du kannst es so nehmen, es gibt Menschen, die durch kurze Texte abholen. Die lesen hauptsächlich die Dicke Zeilen, wenn die mehr lang ist. Ja? Und es gibt Menschen, die du durch lange Sachen abholen kannst. Aber was wichtig ist, gehen nicht aus dir heraus, so wie du tippst dich den anderen auch. Nein. Es gibt andere Menschen, die sagen, oh, ich liebe so sehr, deine Texte zu lesen. Verstehst du? Also ich kriege beides, deine Texte sind so lang. Und andere sagen, oh, ich liebe so sehr, deine Texte zu lesen. Das ist ganz normal. Aber gehen nicht davon aus, dass alle so ticken wie du. Gut. Danke. Bitte. Martina. Also, du hast die Frage gestellt, ich gebe dir 3 Möglichkeiten, 1-Malzahlung, 2-Malzahlung. Hast du danach geschwiegen? Ja, habe ich. Wie lange? Bis sie gesagt hat, sie machen es in 3, sie können es nicht anders. Okay, das ist gut. Also sie hat gesagt, sie macht es in 3 Raten. Ja? Dann hast du gut gemacht. Die erste Rate möchte ich gerne bis zu Ende des Monats bekommen. Dann hat sie gesagt, oh, ich weiß nicht, ob ich das schaffe. Bist du darauf eingegangen? Nein, ich habe es einfach stehen lassen. Aha. Wie können wir darauf eingehen? Also, bei ihr ist ja immer noch das Thema mit diesem Erbkonto. Nein, nein, nein, nein, nein, wie können wir darauf eingehen? Ja, jetzt denkst du in ihrer Situation. Das ist kein eingehen. Wie kann ich darauf reagieren, wenn jemand sagt, ich weiß nicht, ob ich das schaffe? Bis. Ihr habt gerade was? Ich weiß nicht, ob es war, aber zu fragen, wie können wir das lösen? Ja, okay, und was machen wir? Oder wie können wir das lösen? Oder warum meinst du, dass du das bis Donnerstag nicht schaffen kannst? Wir wissen gar nicht, warum. Kann sein, dass sie auf zwei Konten das Geld hat und denkt, sie muss die Summe einmal überweisen quasi und nicht von zwei Konten. Kann sein, ja? Kann es nicht wissen. Sie hat dann tatsächlich noch gesagt, dass ihr Aktienkonto hätte und sie überlegt sich, ob sie davon was rausnimmt. Also das habe ich, ich schütze, ich schmerz gerade noch einen Fäuler, das habe ich gar noch mal dran gedacht. Dann würde ich fragen, heißt es, dass du das Geld nicht auf deinem Konto hast? Würde ich fragen, dann sagt sie ja oder nein? Und dann, ja, dann nehme ich meine Aktien, dann kannst du fragen, okay, wie lange dauert es, dass du deine Aktien löst? Dann sagt sie zwei Wochen. Und dann fragst du und warum, und ist es möglich, dass du dann aus deinen Aktien die ganze Summe herausnimmst? Warum drei Mal die Aktien, verstehst du, stören? Also nur wenn jemand dir etwas sagt, beginne nicht zu interpretieren. Also dann frag nach, was heißt das, warum sagst du das? Okay, ich habe gesagt, ich schreibe jetzt viel mit DM oder PN mit den Menschen, ja, oder unser Team. Aber am Anfang haben wir immer die Gespräche so schnell wie möglich ins Persönliche gezogen, telefonisch oder per Zoom. Warum? Was meint ihr, warum? Und dann die Menschen wieder vergessen, weil sie abgelenkt sind, oder andere Sachen vielleicht? Ja, ist auch gut, sehr gut. Julia, weil man sie dann gleich auf der persönlichen Ebene hat, also du siehst sie im Zoom oder du hast sie halt am Telefon, ist was anderes als zu schreiben. Ja? Ja, richtig, richtig gut. Danke Renate, was sagst du? Du hast eine andere Verbindlichkeit, du kannst eine andere Vertrauensbasis aufbauen. Sehr gut. Martina. Weil man dann gerade dann mit solchen Fragen reagieren kann. Sehr gut. Also wenn die Einwände oder Sorgen haben, können wir sie besser persönlich abholen als in Schriftform. Sehr gut, Peter. Sie können dir nicht aus, sie müssen im Gesicht nicht antworten, sonst müssen sie ausschalten. Ja, so dass sie dann Fragen beantworten, ja sehr gut. Das heißt auch, wir stellen ihnen Fragen, sehr gut. Genau. Jürgen Gart. Wenn es noch nicht so viele sind, dann ist es nur möglich, sie persönlich ins Gespräch zu holen. Und wenn es dann schon mehr ist mit gezielten Fragen, dass man aussortieren kann. Genau. Elisabeth, was wolltest du sagen? Es ist auch wichtig, das Gesicht des anderen zu sehen und aus diesem Gesicht herauszulesen, was sie für eine Erfahrung hat. Ich kann mich dann besser einfühlen in diesem Gesicht, wenn ich die Personen sehe. Und auf dem Bildschirm groß zu sehen. Ja, meines geht ja sehr gut. Margret. Ja, ich denke, du bist die Person näher. Ich merke immer wieder, auch aus der letzten Mal, bei der Frau kamen sofort die Tränen. Ich merke, wenn du die Person vor dir ist, du kannst die mir nicht alles siehst und eben auch die Einwände. Ja, ich sehe es auch, das denke ich, der Vorteil. Sehr gut. Sehr gut. Und ich möchte noch etwas sagen, und zwar, am Anfang brauchen wir die Sprache von unseren Kunden, indem sie uns sagen, was sind ihre Probleme, was sind ihre Wünsche. Weil wir am Anfang dessen null bewusst sind, weil wir nur die Probleme hinter den Problemen sehen. Ja, sie haben kein Selbstwert oder keine Erfüllung, was auch immer solche Sachen sehen wir, aber wir sprechen nicht ihre Sprache. Und deshalb sage ich, rede mit den Menschen am Anfang, damit du die Sprache von ihnen hörst, aufschreibst, lernst. Weil sobald wir, ich weiß nicht, wer hat diesen Post gelesen, wo ich geschrieben habe, wir haben ein Abholbotschaft und ein Coaching-Botschaft. Coaching-Botschaft ist, womit unser Herz voll ist. Abholbotschaft ist, womit das Herz von unseren Kunden voll ist. Unser Herz ist voll mit unserer Botschaft, also Coaching-Botschaft, aber unsere potenziellen Interessen haben im Herzen Sorgen, Ängste und alltägliche, ganz normale Probleme. Und wenn wir beginnen, das rauszufinden, was sie sagen, können wir unsere Kommunikation ganz anders gestalten und da müssen wir sie nur abholen und nicht mehr verkaufen. Deshalb will ich, dass ihr zum Beispiel Wunschkundeninterview macht. Wenn du jetzt ein Workshop mit jemandem gemacht hast und es gibt kein Gespräch, dann kannst du danach sagen, ich möchte solche Menschen begleiten wie du. Und für meinen Marketing möchte ich gerne ein Interview mit dir machen, also nur für mich, damit ich die Probleme besser kennenlerne und solche Sachen. Hast du 20 Minuten Zeit mit mir ein Interview zu machen und das bleibt unter uns, wird nicht veröffentlicht, das ist nur für mich. Das heißt, es geht darum, dass du die Sprache der Kunden so schnell wie möglich am Anfang rausbekommst, weil deine Instapost, deine Facebook-Post, deine LinkedIn-Post, deine überall die Kommunikation wird dadurch die Menschen abholen, dass du da die Sprache sprichst, wie deine Kunden sprechen. Und so das Angebot zu schicken, finde ich auch total gut, aber wenn jemand nicht antwortet, nicht weiter geht, dann sucht das Gespräch, mach ein Wunschkundeninterview mit diesen Menschen, damit du das raus findest. Welche Probleme sie wirklich haben. Margaret. Sorry, das ist von vorher. Okay. Ich habe ihn auch wieder untergenommen. Jasmin. Aber was ist, wenn die dann sagt, sie haben keine Probleme. Also ich hatte die eine, die keine Zeit hatte, hatte ich dann nochmal nachgefragt, ob sie die Herausforderung nicht kennen, dann sagt sie, nee, dann sage ich, okay, ja, jeder hat ja auch irgendwo andere Herausforderungen, magst du mir deine erzählen oder eure erzählen? Und da hat sie gesagt, nein, sie hat eigentlich gar keine. Okay, dann ist es keine Naure die Kundin. Die kann man teasern, die kann man ein bisschen auf die Palme bringen. Ah, du hast keine Probleme. Das möchte ich auch. So ähnlich habe ich danach geschrieben, ich habe gesagt, oh, ist das schön, dass ihr gar keine Herausforderungen habt. Das möchte ich auch, ja. Ja, das möchte ich auch, ja. Als Kult, so was schreibt, das möchte ich auch, ja, das sticht ein bisschen. Okay. Ja. Aber diese Menschen einfach da lassen, die sind jetzt nicht ready. Die kann ich doch parken, oder? Wie? Die kann ich doch parken, weil die kommen doch irgendwann wieder. Ja, ja, natürlich. Wenn wir dementsprechende Kommunikation aufbauen, dann pixen wir sie mit jedem Post. Wie pixen wir die Leute mit jedem Post? Ich erzähle euch, indem wir Ergebnisse kommunizieren. Also zum Beispiel, ich habe jetzt ein Post geschrieben von der Elisabeth, ja, ohne Namen natürlich, weil es unsere neue Kundin innerhalb von einer Woche ihren Preis verdoppelt hat, ja, weil sie gemacht hat. Bis auf 50 Euro, aber wir sind nicht kleinlich. Das heißt, wenn ich diese Ergebnisse kommuniziere, immer wieder, das ist das, was die Menschen dann pixen. Also je mehr du Ergebnisse kommunizierst, ja, welche Ergebnisse deine Gespräche haben, und ich habe auch eingeschrieben durch einen Impuls, das pixt auch. Das heißt, wir machen unsere Ergebnisse sichtbar. Was ist dann, wenn du jetzt am Anfang des Coaching bist, und du hast noch bis jetzt gar keinen zahlenden Kunden, welche Ergebnisse machst du sichtbar? Trotzdem zahlende Kunden. Das ist meine Kunden erkränzst. Was du sie erkränzt? Na, welche Ergebnisse machst du am ersten Tag deines Coachings sichtbar, wenn du noch gar kein Coaching-Business hast? Ihr habt gerade? Meine eigenen. Sehr gut. Deine eigene Erkenntnisse, was hast du in diesem Bereich für dich schon umgesetzt? Was machst du? Total sichtbar, total richtig. Und du hast, also wir haben so geholfen dir deine Berufung rauszufinden, dass wir dich gefragt haben, was hast du immer schon getan? Das heißt, du hast immer schon deine Freundinnen, deine Kollegen irgendwo gecoached. Auch wenn du das verschenkt hast, oder wenn du dafür wenig bekommen hast, oder wenn das während Frisieren oder während Physiotherapie war, ja? Du hast immer schon gecoached. Und du machst dann diese Sachen sichtbar. Ich habe einen guten Freundin, einen guten Kollegin geholfen. Sie hatte zuvor das und das und danach das und das. Testkunden-Ergebnisse kannst du sichtbar machen. Also du hast deine eigene, die Ergebnisse deiner Vergangenheit und Testkunden. Also du hast immer Ergebnisse. Du kannst immer Ergebnisse kommunizieren. Denk nicht daran. Oh, ich bin auf dem ersten Tag. Ich habe noch keinen Kunden, der schon 5000 bezahlt hat. Also was kann ich sichtbar machen? Du hast schon deine Ergebnisse, weil du deine Berufung immer schon gelebt hast. Okay, ihr Lieben. Was nimmst du mit? Peter. Schön dich zu sehen. Ich nehme mit, damit ich nicht muss, sondern kann. Sehr gut. Und dann nehme ich noch mit, dass ich schon meine Berufung habe und daraus, auch wenn ich momentan noch keinen Zahlen mit dem Kunden hätte, dementsprechend daraus anrunden kann und arbeiten kann daraus. Richtig gut. Darstellen kann. Sehr gut. Gut. Renate. Erstens, dass man nicht im Geldbeutel des anderen denken soll, weil das geht immer relativ schnell, wo man sich Gedanken drüber macht. Und das zweite fand ich jetzt noch mal ganz interessant mit dem, mit der Coaching Botschaft und der Abholbotschaft, dass das einfach die Kommunikation zu unseren Kunden ist und dass wir dann die Sprache der Kunden einfach besser sprechen lernen. Ganz wichtig. Danke. Kundereisch sprechen lernen. Nicht spanisch, kunderisch. Danke, Yasmin. Ja, ich nehme mit, dass die persönlichen Gespräche nicht auf der Strecke bleiben sollten. Dass ich Kommunikation lame. Und dann gerade noch das zum Schluss, dass diese Ergebnisse kommunizieren, dass das so wichtig ist. Genau. Sehr gut, danke. Danke auch. Ich nehme mit, die Frage von der Margarit, welche Kosten entstehen, wenn sie das Coachingnet machen und den Fokus auf den persönlichen Gesprächen, dass sie das nicht verlieren. Und dass sie immer Gutes erwarten. Sehr gut. Wenn ich was nicht so toll mache, dann. Wichtig gut. Danke. Davon fällt mir ein, du hast noch diese Sektenfrage gestellt, dass der Mann denkt, wir gehören zu einer Sekte Margarit. Hat das die Frau gesagt, dass der Mann das denkt? Ja. Würde ich fragen, warum? Ja. Ich würde fragen, warum denkt das dann? Ja, genau. Das ist ja nicht die erste Frau. Und jede Frau habe ich die Aufgabe gesagt, also, fragen mal deinen Mann, was ist denn, was ist denn eine Sekte? Oder warum? Und das reicht eigentlich, weil sie haben keine Antwort bekommen, weil sie eigentlich gar nicht wissen, was das ist. Also, ja, also, das hat sich eröbrigt. Genau. Aber ich merke mich interessiert einfach, ob denn da einfach bei uns ein bisschen so ist, ob das unser Volk ist, das so dick in der Schweiz, oder darum fragte ich so, das Problem habe ich eigentlich gut lösen. Ich mache sehr zum Thema bei mir, bei jedem, also bei vielen Leuten. Also, gut, rüst 1a. Und wir hatten das am Anfang auch, dass die Menschen gedacht haben, wir gehören zu einer Sekte. Und ich habe dann gefragt, warum denkt ihr, dass das hier zu einer Sekte gehören? Und dann haben sie gesagt, weil wir über Glauben reden, aber nicht zur katholischen Kirche gehen. Also, ich habe wirklich gefragt, warum? Ja? Und dann haben wir gesagt, heißt es, dass man mit Gott einen guten Draht nur in der katholischen Kirche haben darf, deiner Meinung nach, und da kann man auch einen direkten Draht dazu haben. Nö, kann man, das finde ich sogar besser, ich habe gesagt, gibt es da noch ein Problem? Also, Frage, weil sie darunter verstehen, ja, und findet das raus, warum? Und du bist aus der Gemeinde rausgekommen, ja, kann sein, dass sie deshalb denken, du bist in eine Sekte gegangen, weil du nicht mehr in den normalen Gemeinden drinnen bist. Und das ist sehr gut. Ja, danke, das ist sehr gut. Ja, danke, ich habe mir sehr geholfen, weil du als wer auf dich gezogen, und ich habe wieder der Ball, redet doch, ja, finde ich noch besser, wie du es gemacht hast, sehr gut, ja. Genau. Sehr gut, danke. Vielen Dank. Was habe ich noch? Ja, das habe ich mit der Abholbotschaft, habe ich mir schon mal aufgeschrieben, das mit der Abholbotschaft, Coaching-Botschaft und Abholbotschaft, ja, finde ich sehr wichtig, also das ist, manifestieren, sage ich mal, ja, und auch die Kundensprache lernen. Ich merke echt auch, das war ihre Wörter, dass ich das echt auch, was reden Sie, dass ich diese aufnehme und wieder gebe, und das fruchtet echt. Also bei der letzten Frau ist das echt so gewesen, habe genau diese Wörter genommen, ja, es ist wirklich cool. Und das, ja, das auf den Nagel getroffen hast, auch mit das persönliche Gespräch, ich merke gerade, ich hatte auch mit Facebook, und das zeug ich alles so im Kopf habe, und ich merke ja, persönliche Spräfen, und dass ich ja das liebe, das ist nicht gut, die kommen verkurzt, das habe ich auch gedacht, ja. Das anstatt Odersts stunden sowohl als auch, ja, sehr gut, danke schön, das habt ihr sehr gut in Erinnerung gerufen, danke vielmals. Habt ihr das auch geholt? Gerne. Ich wollte das schon seit drei Wochen sagen, aber ich habe immer vergessen, dass ich das für mich aufgeschrieben habe, das muss ich sagen, wenn ich da die Tendenz gesehen habe. Martina? Ich möchte das lernen, dass ich das immer dran denke, dann nochmal nachzufragen, warum, oder was heißt das denn, oder so, da denke ich immer gar nicht dran. Genau, das möchte ich lernen, dass ich das einfach besser kann. Sehr gut. Katrin? Ja, also ich habe noch einiges mit, unsere Segnungen haben nicht von uns ab, sondern von unseren Poppers, der alles für uns getan hat. Genau, das nehme ich mit, und Coaching-Botschaft, Abhol-Botschaft, kommuniziere die Ergebnisse, und ich habe gerade noch so gedacht, zu diesem Thema Kundensprache lernen, ich nehme mich gestern überlegt, wie holt man sich das einfach so in die Präsenz, auch jetzt in der Vorbereitung auf diesen Workshop, und da habe ich gedacht, eigentlich ist es ganz gut, diesen Flyer zu nehmen. Also der ist schon ein bisschen ins Hinterstück ins Urück, im Flyer kommen genau die richtigen Fragen, kennst du das, fragst du dich, was wünschst du dir, und da kann man ja genau, die Kundensprache eigentlich genau wiedergeben, wenn man, glaube ich, mit diesen Fragen arbeiten würde, wollte ich noch mal so als Tipp, mit reingehen, weil ich werde es dann nicht so machen. Richtig gut. Genau, Dankeschön. Danke, Julia. Ja, danke Katrin, das nehme ich gleich in 1,5 Stunden mit meinem Workshop mit, und da nehme ich noch mit, ja, den Unterschied Coaching- und Abhol-Botschaft, finde ich richtig gut, also es haben ja schon häufiger gehabt, das Thema, aber diese beiden Begriffe finde ich richtig gut. Also das bringt es so auf den Punkt, und dann nehme ich auch das Peaks mit, das Peaks mit im Post mit, und das ich eben jetzt nicht dann meine Coaches alle durch überlegen muss, was haben die mitgenommen sollen, ich kann meine eigenen Ergebnisse ja auch verwenden, also das finde ich richtig gut, und da nehme ich noch mit, ja, ich habe auch tatsächlich die persönlichen Geschichten, die sind hinten überall gefallen in den letzten Wochen, mir wieder persönliche Gespräche sind, Prijo habe ich mir aufgeschrieben, also, ja, das ist sehr, sehr gut, danke. Also das ist für eine Unternehmerin extrem wichtig, die 1. Tätigkeit am Tag ist eine Tätigkeit, die Umsatz bringt, nicht eine Ausarbeitung. Ich habe auch tatsächlich die persönlichen Gespräche, die sind hinten überall gefallen in den letzten Wochen, mir wieder persönliche Gespräche sind, Prijo habe ich mir aufgeschrieben, Prü. 1. Tätigkeit ist, was Umsatz bringt, da sind die persönlichen Gespräche oder ein Post zu schreiben, wenn dadurch Gespräche entstehen. Die 1. Tätigkeit muss immer umsatzrelevant sein. Das heißt, ein Gespräch, ein Erstgespräch, ein Kennlernengespräch, also wo Umsatz entstehen kann. Das ist immer die 1. Priorität, jeden Tag. Also da erziehe ich mich jetzt gerade, also das ist nicht so, dass ich das jeden Tag schaffe, da erziehe ich mich jetzt. Okay, wer noch? Dann mache ich noch weiter. Also ja, ich habe mir aufgeschrieben, dass man die Ruhe finden soll in der Arbeit und das Gelingen, dass es Gotteswerk ist und dass man da vertrauen darf, sich selbst unter Druck setzen soll. Man einfach vertrauen, dass alles gut ist, dass man die Sprache der Kunden lernen soll und danach posten auch. Da hätte ich eine Frage, ob ich jetzt schon irgendwas online machen soll oder noch nicht, was ich mache, den Workshop noch mal. Aber soll ich auf Facebook oder so weiter auch schon mal was machen, weil ich habe da noch gar nichts gemacht, sei es jetzt Biografie oder mit meinem Positionierungssatz oder so weiter. Dann bitte dein Bio und dein Positionierungssatz fertig mit den Chatship-Pictures. Ja, dann kannst du in Instagram reintun. Oder du bist in Facebook, oder? Facebook und Instagram, ja, hauptsächlich über den Laden. Okay, lass uns kurz reden miteinander, das besprechen wir, was dann für dich besser ist, ja? Okay, ja. Bei WhatsApp machen wir Termin aus. Okay, danke. Danke auch, danke. Bitte. Alexandra oder da, Elisabeth hat schon die gehandelt, dann heißt es noch Zeit, Alexandra. Elisabeth. Für mich war wichtig dieses Warum-Fragen, denn wenn ich Warum-Frage hat mich zuerst mal durch und lasse dem anderen Zeit und ich pörche nicht mit meinem Vorschlag gleich rein. Das ist für mich sehr wichtig gewesen. Warum? Dann sichtbar werden meine Ergebnisse, die ich in meinem Leben durch das Coaching schon bekommen habe, habe ich viel zu wenig mich zurückgehalten. Nie davon gesprochen. Das ist sehr wichtig. Womit ich noch nicht ganz klar komme, ist das Wunsch-Kunden-Interview. Dafür muss ich ja erst mal wissen, wie ich bin, wie ich dich. Bei dir ist das noch nicht dran. Erst in zwei Wochen, ja? Danke, danke. Hoffnung. Danke dir. Daniela. Ich nehme mit, Gott möchte alle Ehren für sich, dann darf er auch alle Arbeit machen. Wie du das gesagt hast, bin ich cool. Danke dir. Danke dir. Danke dir. Danke dir. Danke dir. Alexandra. Ich habe eigentlich zuerst die beiden Sprachen, also die Coaching-Sprache und die Abhol-Sprache, genau. Und auch das von Margrethe mit der Frage, also welche Kosten meinst du die, die entstehen, weil du das Coaching machst oder die, die entstehen, wenn du das Coaching nicht machst? Ja, und dann wurden die alles ein bisschen getoppt mit dieser letzten oder zweitletzten Aussage von dir, eigentlich für Unternehmeris die erste Tätigkeit und da geht etwas, was umsatzbringt. Ja, und ich glaube, die das ist schon so, was ich mich noch mehr darauf konzentrieren möchte. Weil ich merke, sind oftmals viele, viele Möglichkeiten und die werden dann geschoben, weil ich denke, die brauchen mehr Zeit und eigentlich kann ich einfach nur eine nehmen und die als erstes dann machen, also so. Und eigentlich kenne ich das ja und freue mich auch immer wieder riesig darüber, wenn es dann geht und meistens braucht es ja dann gar nicht so viel. Also das ist ja, diese Tätigkeit diese Tätigkeiten, die umsatzbringen auch wirklich an den Tagesanfang zu stellen. Das ist wirklich bei mir, ist das deine richtige Erziehungssache jetzt? Weil es gibt so viel Ausarbeiten für uns, für andere, ja, und ich bin Lehrer, die nicht liebe es. Ja, und das ist auch so, es sind manchmal nur ganz klein, ich habe eigentlich letzte Woche, habe ich das, also Anfangs, nein, letzte Woche habe ich das Anfangs gemacht, nur mit ein, zwei WhatsAppreaktionen oder Fragen oder Nachhaken für am Tag, Samstag, wo ich in der Schule war und es haben sich so viele gute, großartige Gespräche daraus ergeben mit konkreten Schritten und die Vorarbeiten für die Möglichkeit, dass umsatz entsteht, waren eigentlich so klein, aber die die auch wirklich zu zu erfassen oder wirklich die Einfachen auch zuerst wahrzunehmen und dann die zu tun. Sehr gut. Danke dir. Claudia Bitte deine Hand ist noch oben oder wollte es noch was? Okay, dann bitte. Also ich habe diese, also unsere Segnung hängt nicht von uns, das gefällt mir, dass ich muss, habe ich durchgestrichen, dass ich das nicht habe, dass ich das nicht habe, dass ich muss, habe ich durchgestrichen und solange wir müssen, fließt es nicht. So, habe ich mir aufgeschrieben und was ich noch schön finde ist, Rückzug ist nicht von Gott und dass wir dranbleiben am Kunde und nicht warten, bis die sich melden. Also ich bin da eher immer so ein bisschen zurückhaltend, ja, denk mir daher, wenn die wollen, dann kommen sie schon, aber das müssen wir mal verändern. So, genau. So, mal was. Richtig gut, Claudia. Danke. Danke. Was mir noch eingefallen ist, und zwar aus der Ruhe heraus in der Ruhe zu sein, ganz wichtig, denke ich, und vor allen Dingen Geduld, Geduld, Geduld. Genau, richtig gut. Danke. Danke. Richtig gut. Mit uns. Mit uns, ja, klar. Sehr schön, das war richtig schön heute mit euch. Am Donnerstag, Feiertag, also wenn du am Donnerstag normal kommst, komm bitte am Dienstag, wenn du kannst. Ja, um 2. Am Donnerstag, machen wir nichts. Also, ihr lieben. Tschüss.