Ja. Hi, ihr Lieben. Ich habe schon ein bisschen begonnen zu erzählen, wie es uns geht. Und habe ich jetzt gerade gesagt, dass ich so dankbar bin, dass wir so diese Gedankenkontrolle gelernt haben durch unsere Berufung oder durch unser Business, dass ihr nicht so sehr braucht schauen, was nicht läuft oder nicht so ist, wie ihr das möchtet. Weil also, dass wir haben, das ich gemacht habe am Freitag, habe ich dann hier gesagt, wir müssen weg von zu Hause, die dürfen nicht da bleiben. Danach. Und da haben wir uns abgelenkt zuerst. Es gibt hier ein Restaurant mit einem wunderschönen Ausblick. Und am Samstag haben wir dann Fahrrad gefahren. Und früher war das immer wieder so, dass wir innerhalb von 1, 2 Stunden zu Hause sein wollten, weil wir Samothsa hier alleine in der Wohnung nicht dabei lassen wollten. Und dann, als wir jetzt gefahren sind, dann haben wir ständig die Gedanken. Ja. Und dann dürfen wir, dann habe ich mir geschaut, was hilft mir. Und dann denke ich immer wieder daran, Julia hat ein wunderschönes Bild. Warte, ich muss jemanden ausmachen, sagt, wenn jemand ist, wahrscheinlich bei Ralf. Laut. Und dann hat Julia so ein Bild gehabt, das Julia gesehen hat. Wie erzählst du das, wenn ich das erzähle? Ich wein' nicht. Das geht mir wahrscheinlich nicht anders. Jesus ist gekommen und hat sie einfach abgeholt. Und sie ist so schwanzfählend, wie sie immer gegangen ist, mitgegangen. Und dann nehme ich immer dieses Bild. Und was wir noch machen, das ist sehr viel über schöne und witzige Sachen erzählen. Also Samothsa hat den Franz Wimberger geschnappt, den kennen einige. Da ist ein richtig großer Unternehmer und Bauunternehmer. Und er hat uns mit einigen Tipps uns geholfen. Und es gab eine Zeit, wo Samothsa den Günther, den Franz Wimberger und den Bruder von Franz, also so geschnappt hat, weil sie über ihn gestiegen sind. Und jemand hat auf den Schwanz gestreten von Samothsa. Und danach hat er ein, zwei Wochen lang so ein Dreh gehabt, dass wenn jemand über ihn gestiegen hat, hat er so geschnappt. Also solche Sachen erzählen wir jetzt immer wieder so, die lustigen Sachen. Also sie haben das nicht lustig gefunden, natürlich. Und solche Sachen erzählen wir jetzt immer wieder. Also dafür bin ich dankbar, dass wir eine sehr, sehr große, einfach das, was wir lernen dürfen, unsere Gedanken auf Jesus zu richten, in diesen Situationen, die nicht so leicht sind. Das hilft jetzt nicht nur im Business oder beim Verkaufen oder in der Berufung, sondern auch in solchen Sachen. Die beste Freundin von meiner Mama ist auch gestorben jetzt am Sonntag. Und jetzt ist halt so eine Zeit, wo wir so durchgehen dürfen. Ja, und ich habe mir darüber nachgedacht, ob wir diese Woche keinen Kutsch machen, aber ich denke, dass mir das auch richtig gut tut. Und deshalb habe ich nicht Sonderurlaub beantragt bei euch. Jetzt wird noch ein sehr gutes Tod. Ja, und ich habe noch ein Erkenntnis gehabt. Also ich habe so sehr den Tod gehasst, letzte Woche, als das so näher und näher kam. Also wirklich einen Hass auf den Teufel und auf den Tod bekommen. Also wirklich. Und jetzt verstehe ich auch mehr, dass ich immer wieder sage, wie sehr hast du den Krebs, so sehr wie sehr du den Menschen liebst, in dem Krebs ist. Ja, und so, dass das gar nicht Gottes willen ist, dass wir krank sind oder dass wir müder werden oder dass der Tod in unser Leben kommt. Das ist gar nicht sein Plan, sondern Adam hat das verbockt. Und wenn er nicht verbockt hätte, hätten wir das verbockt, ja, igualerweise. Und es dadurch einfach der Tod reinkam. Und was für eine, und dann habe ich so was wie eine Offenbarung gehabt, als Jesus an den Tod, an die Sünde gedacht hat, im Garten Getze Mani und Blut geschwitzt hat. Wie sehr der Gedanke der Sünde und des Todes ihn da voll herausgefordert hat. Und so wie unserem Hund Tag für Tag schlechter ging, genau so war das. Also das war für mich so wie Jesus bei Lazarus geweint hat, obwohl er wusste, er wird ihn erwecken, ja, in der Habe von fünf Minuten, so später. Und trotzdem hat er geweint über den Tod, dass wir Menschen diese Erfahrung machen müssen. Und dann ist es mir noch dazu gekommen, was mir auch total hilft, dass Jesus den Tod für uns besiegt hat. Also dass für uns Christen der Tod hinter uns liegt und nicht vor uns. Und dass in so Offenbarungen oder Sachen, die in mir jetzt passiert sind, der Woche war sehr schön auch. Also die Erkenntnis aber war auch natürlich sehr herausfordernd. Ja ihr Lieben, danke. Ich habe schon gesagt, dass er sehr viel aus der Entrückung ist, aber er muss ihn noch ganz, ganz schnell den Frisbee mitnehmen, schnachen für so ein Nutzer, damit wir oben spielen können. Und das müssen wir jetzt ständig hier in unserem Hastrand, so wie die Afrikaner, auch so groß sind. Geschraubt. Also über solche Sachen, also das ist da jetzt wirklich mal solche Gedanken. Also morgens für die Taxen von Samurz, wenn wir zu Hause ankommen, dann sind einfach nicht, das freut sich nicht. Und auf der anderen Seite dieser Gedankenkontrolle, die total wichtig ist, weil ich sage auch, warum. In der Bibel steht, dass den Geist bricht ein trauriges Herz. Also wenn wir Traurigkeit in unserem Herzen haben, damit brechen wir selbst unseren Geist und ein gebrochener Geist führt zur Ausdrucknung der Knochen, also Osteoporose. Das heißt, Ausdrucknung der Knochen hängt damit ab, ob ich jetzt traurig bin oder nicht. Das ist der geistliche Aspekt. Und deshalb will ich nicht lange in Traurigkeit bleiben. Und dann ein freutvolles Herz, ist eine Medizin für den ganzen Körper im Garten. Da bist du richtig gut unterwegs mit Freutvoll. Und deshalb ist es so, dass ich sehr gerne mich hingeben möchte, den traurigen Gedanken, weil die einfach auch gut tun. Ich könnte mir richtig gut vorstellen, ein bisschen schrägen, aber ich weiß, was für geistliche Auswirkungen das hat. Und deshalb mache ich das nicht. Auch wenn es nicht immer leicht ist. Ich kann auch nicht immer. Und wir sind beide sehr empfindlich. Also sowohl rein hier und ich als auch. Also unsere Nerven sind extrem empfindlich. Aber das vergeht auch. Okay, also das hat mit dem Verkaufen, in dem sie noch nicht zu tun gehabt, aber doch. Okay, dann möchte ich von euch hören. 1, 2, 3. Was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Ich bringe die Einwandbehandlung jetzt schon fast in jedes Gespräch mit rein. Und dann sage ich so, ohne dass es mit ihm in Verbindung bringt, dass er das gesagt hat. Aha, sehr schön. Was hat sich dadurch verändert? Das habe ich beim Mittagstisch gemacht bei meinen Eltern. Also sogar bei meinen Eltern. Und also ich habe es bei meinem Vater gemacht. Und er hat dann so verständnisvoll genickt. Er hat sie erkannt und ohne dass er sie angegriffen gefüllt hat. Ja. Richtig gut. Danach kannst du noch ein Beispiel sagen, damit jeder mit kommt. Ja. Danke dir. Wer macht weiter? Mache ich weiter. Ich war am Donnerstag mit meiner Tochter am Elbssee gewesen und haben den ganzen Elbssee umwandert. Hatten eine sehr tolle Atmosphäre gehabt, eine sehr ruhige, wohltunde Atmosphäre, harmonische Atmosphäre gehabt. Und da konnten wir uns über vieles unterhalten. Und das hat also auch gut getan, um sich über die Dinge auszutauschen, wo wir gemerkt haben, dass wir doch eine Ermeinung sind. Ich gehe mit Kindern. Aber danach alle gleich. Das waren mich doch eine ganz schöne Strecke, vor allen Dingen in den Naturschutzgebiet, in das schöne Schiffgebiet reinzugeben. Das war so ein Holzsteg, wo das Schiff geführt hat, wo tolle Natur erlebbar war. Und zum Schluss haben wir dann noch ganz des Schwiegersons gut gespeist und sind dann wieder deswegen gegangen. Allerdings war ich dann die nächsten drei Tage flachgelegen. Okay. Danke dir, Peter. Andrea. Ja, also ich hatte heute mein erstes Verkaufsgespräch. Sehr gut. Genau. Ich denke, dass es gut gelaufen ist. Bestimmt nicht perfekt, aber es ist soweit gut gelaufen. Ja, sie hat es schon auch so erkannt. Und ja, als es dann zum Preis ging, konnte ich dann wirklich auf meinen 3-Sagen nennen. Und dann hat sie schon geschluckt oder vielmehr gesagt, oh, okay. Richtig, als du gesagt, für was? 1200 Euro. Richtig gut. Ja, das habe ich gedacht. Und genau. Und dann, ja, sie hat gesagt, ja, sie muss sich das überlegen. Na, wie sagt ihr, wie lang braucht es? Also dann hat sie auch noch gefragt, ob also auf einmal, ich habe dann auch mit raten, habe ich hier dann auch, das können wir auch machen, genau. Und aber sie wird sich das noch überlegen, eine Woche lang. Also ich konnte dann auch sagen, als sie dann gesagt hat, oh, das ist schon ganz, das ist schon ein ganz stange Geld, also oder halt, also ja. Dann habe ich gesagt, ja, es hat ja auch sein Preis, es ist auch sein Wert. Na, ich habe gesagt, wenn du auch nichts machst jetzt, dann wird sich, also das wird sich auch nichts verändern irgendwie auch in dem. Und wenn du dich veränderst, dann hat es auch seinen Wert. Genau. Also sie wollte, das wollte ich dann auch noch sagen, sie wollte dann auch noch wissen, ja, was das von Programm ist, also oder viel mehr. Und da bin ich dann in Schleurin gekommen, da wusste ich dann auch noch mal. Das machen wir heute wegen, das ist mir. Ja, genau. Okay, danke dir Andrea, also feiere dich bitte ab. Ja, ja. Das erste Verkaufsgespräch, sech öffnen oder ein Schal kaufen oder was auch immer, feiere dich bitte ab. Genau. Und was ich noch Gutes fand, sie wollte dann, weil sie hat ja auch live Plus, also praktisch die Gesundheitsschiene, dann wollte sie wieder auf dieses Schienes switchen und da konnte ich dann gut ablängern und sagen, nehm das hier nicht erstmal in dem drin, zum Schluss können wir ja dann noch mal drüber reden. Also so, da wollte sie dann auch alles vermischen wieder und das wollte ich dann nicht, sondern es ging um das. Ja, das fand ich gut. Richtig, richtig gut. Ein Moment, weil mein Handy hat sich eingeschaltet mit einer Redekt. Während ich heute Chat-Kommunikation gemacht habe, habe ich Luc Preis gehört. Okay. Dann gehen wir noch dazu zurück. Und wofür hast du diese 1200 Euro? Was ist ihr Problem, Andrea? Macht dich laut, macht dich laut. Also ihr Problem ist, dass sie so eine feinende Motivation hat, also und keine Struktur. Und dass es letztendlich so das Auswirk in den Beziehungen, dass sie so Angst vor Ablehnung hat. Und auch sich selbst, also sie den Eindruck hat, sie wird nicht akzeptiert. Also so, es geht so um Beziehung, um ihre eigene Beziehung für sich selbst, aber auch dann mit anderen. Genau. Danke. Und ihr Ziel, würde ich das auch noch sagen? Ja, sag. Also ich hoffe, dass ich das dann vorwärts rausgearbeitet habe. Also ihr Ziel ist einfach, Glück zu haben, zur Friedenheit, Freude und eingehauen. Und da hat sie sagt, also das hat auch was mit erfolgreich zu tun. Erfolgreich. Vielleicht hätte ich da noch ein bisschen mehr drauf eingehen sollen. Ja, darüber reden wir danach, ja? Ja. Danke dir. Ja, ist mir. Was hat sich gut das getan? Also als erstes natürlich, dass ich zweite Verkaufsgespräch hatte. Das war sehr spannend, weil das eigentlich, also es hat schon auch was mit meinem Programm zu tun, aber es weicht auch davon ab. Also eigentlich, sie kam über mein Flyer, also eigentlich über E-Probleme, aber sie hat Probleme mit ihrer Tochter. Die Tochter spricht nicht mehr mit ihr und sie möchte gerne die Beziehung praktisch wieder, ja, eine Beziehung wieder haben, eine Bindung wieder haben. Und ja, das lief so, also ich glaube, es lief vom Ding her gut. Sie mag mich, sie will dieses Coaching. Es gab dann nachher ein kleiner Fehler von mir, eine Übung zu mich, die mir dann Sylvia dann erklärt hat. Und das machen wir dann auch heute zusammen. Das finde ich nämlich richtig gut. Dann kann ich das nächste Veranderschwachen. Genau, was danach relativ Herausforderung war, dass da brutale Angriffe kam. Also ich merke, dass ich total auf dem richtigen Weg bin. Es ist so krass gewesen. Da hatte ich tatsächlich jetzt bis gestern zu kämpfen. Ganz viele schlechte Gedanken, das kannst du doch gar nicht. Das passt doch in deinem Programm. Dann war das mit dem Geld, es war ein Riesenthema tatsächlich für mich, dass ich da jetzt nur in Anführungszeichen so wenig, wenn ich ehrlich bin, hatte ich diesen Impuls eigentlich, also von 1.000, 1.500 Euro, hatte ich vorher schon bei ihr und ich dachte, nein, ich verlange jetzt meinen vollen Preis. Und dann waren es einfach Angriffe. Also ich bin, ich habe immer zu kämpfen gehabt mit Perfektionismus und das war dann einfach an Angriffe auf mich, dass ich das nicht kann. Und dann habe ich zu wenig den Leidfaden gelernt und genau dann kam nochmal, fällt mir aber gerade nicht mehr ein. Da bin ich dann richtig stutzig geworden, wo ich dann dachte, okay, stopp, hier sind gerade Angriffe vorhanden, aber jetzt fällt mir gerade nicht mehr ein, was das war. Vielleicht fällt mir nachher nochmal ein, kann ich das sagen. Okay. Wer hat solche Angriffe oder wer hat solche Gedanken immer wieder, wenn du etwas anbittest, jemanden? Okay, gut. Ich meine jetzt die Gedanken, ich kann das nicht, wer hat diese Gedanken, ich kann es nicht. Okay. Wer hat die Gedanken, ich habe mich nicht richtig vorbereitet mit dem Leidfaden und ich war nicht gut genug beim Verkaufen. Okay. Wer hat wegen Geld? Ich habe zu viel verlangt. Okay. Das ist alles guter Zeichen. Ja, also das sind Bestätigungen dafür, dass du richtig unterwegs bist. Wirklich. Ich weiß nicht wieder, ich habe dein Video angeguckt. Da habe ich ein Facebook, genau. Ich habe dann irgendwann gedacht, okay, das kann so nicht weitergehen, ich muss irgendwas tun und dann habe ich deine Videos von Facebook angeguckt. Beispiel, wenn man auf Facebook sieht, ich habe eine Video, ich habe meine Videos von Facebook angeguckt, beispielsweise wenn man kommentieren durften und da hast du irgendwo dazwischen genau das dann erwähnt gehabt. Okay, sehr gut. Also das ist ganz normal, dass wir diese Gedanken haben zu unserem Programm, ich kann es nicht. Ja, und diese Gedanken, ich kann es nicht, kommt circa, bis du fünf Kunden so richtig gut geholfen hast und bis dahin kommen sie immer. Ja. Danach hast du so viele Beweise, dass du diese Gedanken nicht mehr glaubst. Also da einfach durch, bis du die fünf Kunden richtig glücklich gemacht hast, ja. Und danach weißt du, das ist einfach nur dein blöder Gedanke. Was bei der halt so erschwerend noch hinzukommt, ist, dass die in meiner direkten Nachbarschaft wohnt und ich mir echt Schiss habe, dass wenn das nicht funktioniert, dass ich ja echt im Eimer bin. Ja, das verstehe ich auch. Die Magdalena kennt ihr gut, ja. Aus der Gruppe einige kennen die Magdalena, ja. Und die Magdalena hatte einen Interessenten aus ihrem Hauskreis, der Hauskreis Leiter. Und als Magdalena den ersten Preis, ihr erster Preis war 1200 Euro und dann hat sie diesen Preis gesagt und der ist ausgerastet und der hat gesagt, das ist Wuchern und alles, was ihr euch vorstellen könnt und dann in Österreich hat er noch angerufen bei so einem Verbraucherschutzzentral, oder ich weiß nicht, was so ist, und da wurde ihm auch gesagt, dass 1200 Euro zu viel ist für ein Coaching, ja. Und dann haben wir der Magdalena gesagt, bei dem man darf sie nicht den Rücken biegen quasi und für weniger machen, weil sie erzählt hat, was der Mann noch alles gesagt hat und wir wussten, bei dem man darf sie nicht mit dem Preis runtergehen, weil für den Mann ist es extrem wichtig, dass er über den Schatten springt. Und ein Jahr später hat er 2400 Euro gezahlt für das gleiche Programm und war voll glücklich. Das heißt, bei einigen Menschen dürfen wir Preise senken, wie ich dir jetzt gesagt habe, ja, Yasmin, du hast auch diesen Impuls gehabt und deshalb, wenn du so einen Impuls gehabt, weiche von deinen Zahlen ab, wir dürfen uns abweichen, ja, das ist Gesetz, wenn wir nicht abweichen. Es ist nicht so, dass es für jeden das Gleiche gelten soll. Und auch wenn Sie unter anderem reden, du bist nicht verpflichtet, ja, dass jeder Kunde den gleichen Preis zahlt, normal ist es, von Kunde zu Kunde am Anfang, hebst du deine Preise, ja, das ist deine unternehmerische Entscheidung und da kann sich kein Mensch aufregen. Und wenn Sie sie aufregen, das ist Ihr Problem, ja. Das heißt, manchmal ist es gut, wenn wir so einen Impuls haben, 1000 oder 1500 Euro und das ist nicht 3000, dass wir dem nachgehen. Also auf diese Impulse, was von Gott kommt, bei Renate war 1700 so statt 3000 oder auch so, ja. Also auf diese Impulse kannst du eingehen. Das ist nicht Feigheit oder das ist nicht so, dass du von deinem, das was nicht machen kannst oder so was Ähnliches, sondern es gibt manchmal halt solche Impulse von oben und da darfst du das machen, ja. Wenn es zu regel wird, dann reden wir miteinander. Weil ist das dann, ist das nicht mehr, nicht mehr das Reden Gottes, sondern dann ist es irgendwelche Sorge bei uns, ja. Aber abweichen dürfen wir immer ganz wichtig. Wir sind nicht unter dem Gesetz und unter der Gnade, ja. Okay, also das ist quasi, das, also zum Preis zu viel verlangt oder nicht zu viel verlangt, da darfst du auf deine Impulse gehen und abweichen, ja. Und von Kunde zu Kunde erhöhen, das ist ganz wichtig. Bist du da ankommt, so du sein möchtest? Eine kurze Frage dazu. Und zwar, wenn diese Dinge, wie zum Beispiel vom Preis oder so, dass man sich jetzt nicht da fühlt, dass man zu viel verlangt oder so in Richtung, wenn man da nicht dabei ist, ist man trotzdem auf dem richtigen Weg, oder? Ich verstehe die Frage nicht. Was ist nicht dabei? Weil du vorher gesagt hast, wenn man, gerade jetzt, wenn jemand jetzt das Thema mit dem Preis hat, also denkt, oh, der Preis ist viel zu hoch, dann ist er auf dem richtigen Weg, hast du gesagt. Wenn ich jetzt das Gefühl aber nicht habe, dann bin ich aber trotzdem auf dem richtigen Weg, oder? Also es ist ein Unterschied, ob der Kunde denkt, dass das zu viel geld oder ob du denkst, dass das zu viel geld. Da sind zwei Paar Schohe. Ja, ja, aber wenn ich jetzt das nicht denke, weil ich mir denke, okay, der Preis ist für mich in Ordnung, dann bin ich ja trotzdem auf dem richtigen Weg. Bist auf dem richtigen Weg. Das meint ich damit. Ja, du bist auf dem richtigen Weg und dann ist es immer wieder eine Überlegung. Ich habe Jasmin bei dieser Person gesagt, 1000 Euro ist besser als nix. Also dann einfach annehmen. Am Anfang können wir solche Sachen machen. Also wirklich locker sein mit dir selbst, also dich nicht vergewaltigen. Ja, gut, danke. Es hat gut gepasst mit 1000 Euro, dann ist es halt 1000 Euro. Ja? Okay, und dann war es noch wegen, ich habe das nicht richtig gemacht. Also diese Gedanke kommt auch, ja, mit dem Leitfahren oder mit der Vorbereitung oder was auch immer. Und da kannst du dir so vorstellen, dass wir beim Verkauf von Treppe zu Treppe gehen. Also die erste Stufe mal, dass jemand mit uns reden will. Ja, also wenn du schon Verkaufsgespräch hast, halleluja, abfeiern. Oder davor, dass schon Anfragen kommen oder davor, dass du schon Kunden erkennst. Also all, da sind Schritte, alles abfeiern. Und dann, wenn jemand mit dir redet, ja, erste Chor gemacht, erste Verkaufsgespräch, wirklich abfeiern, Andrea. Wirklich, ja? Und danach ist es so, dass du in Verkaufsgespräch auch wie Stufen hast, also wie Treppen hast. Am Anfang ist es so, dass alles ist gut bis zum Preis, ja? Und dann, wenn der Preis kommt, dann sagst du zusammen und dann passiert nichts. Oder alles ist gut, aber du kannst dein Angebot noch nicht präsentieren. Oder alles ist gut, also bestimmte Schritte sind schon gut. Ja, du stellst schon Fragen zum Beispiel, stattständig zu labern. Ja, also das sind wie, du kannst dir so vorstellen, das ist eine Fähigkeit, die dir uns aneignen. Und jedes Mal, wenn wir scheichtern, lernen wir etwas dazu. Also es ist nicht schlimm. Und ich vermissele auch noch Gespräche. Wie lange planst du dir denn für das Verkaufsgespräch immer ein? Weil das Schwierige war auch, ich hatte einen Anschlustermin und wir sind schon eine Stunde zusammengekommen, die kam aus dem Erzähler überhaupt nicht raus. Und dann ist einfach dieser Zeitdruck irgendwo da gewesen, wo ich dann dachte, naja, jetzt muss noch kurz diesen Preis auch loswerden. Und dann muss gleich weiter, weil sonst kommst du zum anderen Termin zu spät. Ja, ich plane immer eine Stunde, aber ich habe letzte Woche ein Gespräch gehabt, was länger gedauert hat. Und bevor ich den Preis gesagt habe, habe ich gesagt, du, ich habe jetzt keine Zeit mehr, lasst uns für kommende Woche ein Termin ausmachen. Und morgen habe ich dann den Termin mit dir. Weil wenn du schnell noch den Preis quasi sagst und dann, da kommt immer Sorgenkuchen, dann hast du keine Zeit mehr, die Einwände zu behandeln. Okay, ja. Und wenn wir das gut gemacht haben, müssen wir nicht viel. Aber wenn wir vergessen haben, bestimmte Sachen zu behandeln, dann nach dem Preis kann es noch eine halbe Stunde oder eine Stunde dauern. Wenn wir darauf eingehen, wirklich, was ihre Sorgen sind, ja. Ich habe die auch kaum in den Himmel gekriegt. Also die war so negativ, so überlastet und alles. Ich habe sie kaum in den Himmel hochkriegt. Ja, dann lieber noch ein Gespräch mit ihr rausschmachen. Zum Beispiel kannst du auch so eine Aufgabe geben. Das ist jetzt auch für dich wichtig, weil das Beziehungsthema ist, Andrea. Und zwar, du hast, also sie sagte, das ist eine Stange Geld. Ja, was hast du gemacht, Andrea? Du hast begonnen zu erzählen, erklären. Na, na, na, na, na, na, du schweigst. Es ist eine Stange Geld, ja. Und du musst eine Stunde oder zehn Minuten oder zwei Minuten schweigen. Andrea, mach dich laut. Ja, und dann zwei Minuten schweigen. Schweigen. Und dann kommen Sie mit etwas raus, ja. Ich habe zum Beispiel schon in solchen Fällen gefragt, was meinst du mit Stange Geld? Meinst du, dass das zu viel ist für das Ergebnis, was du haben möchtest, eine glückliche Beziehung, ist 1200 Euro zu viel bezahlt für eine glückliche Beziehung? Oder meinst du, dass du das Geld nicht hast auf dem Konto? Was meinst du mit Stange Geld? Ja, das habe ich jetzt gesagt mit der Stange Geld, aber sie hat nur, oh, also halt, sie hat da nichts gesagt, dass es eine Stange Geld ist. Aha, du hast interpretiert. Ja, ja, ja. Verboten. Also wenn jemand sagt, oh, ja, dann sagst du, oh, was heißt das und lächelst. Oh, was heißt das? Ja, mich gleich rechtfertigt, genau. Ja, du hast begonnen zu erklären, also da kannst du noch verlieren. Also wirklich, nach dem Preis, halt den Mund. Für jeden, ja. Du darfst nach dem Mund halten. Und diese Spannung halten. Und dann siehst du, wie sie reagieren. Beginnen Sie, woher könnte ich das Geld haben? Oder wie kann ich das schaffen? In welche Richtung gehen Sie? Und das wichtig rauszufinden, wohin Sie gehen, weil da können wir Ihnen helfen. Ja, und wenn Sie jetzt sich überlegt und Sie würde sagen, nee, das ist mir jetzt zu teuer. Also Sie hat jetzt eine Woche Zeit sich das zu überlegen. Ich würde Sie, ich würde keinen rauslassen mit diesem Satz, dass er sein könnte. Also wenn jemand sagt, oh, und dann machen wir Rollenspiel, ja. Ich bin jetzt die Kundin, wie heißt sie? Melita. Du bist die Kundin. Okay, Melita. Möchtest du wissen, wie viel mein Programm kostet? Oder hat sie gefragt? Nee, also sie hat mich dann noch gefragt, ja, was ist dein Programm? Sie wollen dann genau wissen, was ich da mache. Okay, also da machen wir das zuerst, weil das ist das Wichtigste. Ja, genau. Du fragst, was ist mein Programm? Er ist ganz wichtig. Ich kann mir richtig gut vorstellen, dass ich dir helfen kann. Das habe ich gesagt. Okay, sehr gut. Also zuerst, wenn du ihr helfen kannst, das musst du bestätigen, das gibt ihnen Sicherheit. Ja, das habe ich gemacht. Okay, du kannst nicht dein Programm präsentieren, ohne diese Einführungssatz. Ich kann mir richtig gut vorstellen, dass ich dir helfen kann. Ja. Und dann möchtest du wissen, wie mein Programm ausschaut? Frage ich nicht, ich beginne zu erzählen. Okay. So, möchtest du wissen, wie mein Programm ausschaut? Dann sagen sie, ja. Ja. Und dann habe ich noch Dizen gemacht und ich habe Schmerzpunkte aufgeschrieben und ich habe Träume, Visionen, Ziele aufgeschrieben. Ja. Und dann Marita oder Melita, oder wie heißt die? Melita. Melita. Du hast gesagt, dass bei dir die Motivation fehlt. Ja. Und das ist etwas, was du verändern möchtest. Das wird das Erste sein, woran wir arbeiten werden, dass du wieder diese innere Motivation hast, Lust zu machen, auszugehen, was auch immer sie gesagt hat. Ja. Also das, daran werden wir das Erste arbeiten. Dann heißt, dann, der zweite Programmpunkt bei mir ist das, dass ich dir helfen werde, Strukturen im Alltag zu etablieren, zuerst mal finden, etablieren und dass sie dann automatisch auch funktionieren, wenn ich dich nicht mehr koche. Mhm. Mhm. Drittens, du hast gesagt, dass dein größter Wunsch ist, das glücklich in Beziehung zu sein. Und das heißt dann, wenn du akzeptiert wirst in Beziehungen, so wie du bist. Und das ist der dritte Punkt, an dem wir arbeiten werden, dass du wirklich in jeder Beziehung von dir erlebst, dass du akzeptiert bist, so wie du bist. Und wenn das mal nicht der Fall sein sollte, das kann schon jedem passieren, wie du damit so umgehen kannst, dass du nicht in eine Motivationsfalle fährst oder dass dann diese Strukturen, die du brauchst im Alltag nicht wieder verloren gehen. Ah, okay. Da bin ich dann viel zu oberflächlich gewesen. Was hast du mir genommen, Andrea, aus dem Teil, was ich gemacht habe? Also, ja, also wirklich die Punkte, die sie angesprochen hat, rauszunehmen und auch was sie davon mitnehmen kann. Also, was sie erreicht dadurch, wenn sie das hat, also die Motivation oder dass sie den Struktur kriegt im Alltag. Also wirklich, Alltag, wirklich, dass das detaillierte, einfach auszuzeigen. Ja. Ja, das, also ich bin dazu allgemein gewesen. Ja. Das ist ganz wichtig. Als wir präsentieren, unser Angebot zuerst mal inhaltlich. Aber inhaltlich heißt Verkaufsargumente. Also, wir präsentieren jetzt nicht zuerst, werde ich dir deine vier Sehnsüchte zeigen. Dann werde ich das, ja? Dann werde ich sage das, was er oder sie als Problem hat. Zuerst, wenn wir daran arbeiten, dann daran arbeiten, dann daran arbeiten. Also, die drei wichtigsten Sachen für die. Und ich verbinde dann, was sie davon haben. Also, nicht nur wir werden daran arbeiten, sondern was ist der Benefit davon? Benefit, ja. Was ist der Vorteil davon, wenn die Struktur hat? Was ist der Vorteil, wenn die Motivation hat? Wenn die in Beziehung gern jetzt wirklich akzeptiert wird? Was ist der Vorteil für Sie? Ja, ja, jetzt habe ich es verstanden, irgendwie, genau. Ja. Ja, Sie wollten halt, also, ja, das war mein Feld, dass Sie dann irgendwie mit einem Programm herkommen. Ist ein Programm, genau. Und dann, also, so, nach was arbeite ich, also so, guten Sprich, genau. Das ist eine Methode, ja? Genau, Methode, genau. Dann kannst du zum Beispiel sagen, also, du brauchst noch ein Programmnamen. Ja, das ist so. Ich habe gesehen, dass du schon geschrieben hast in der Gruppe, und richtig gute Antworten bekommen hast. Genau, vielen Dank nochmal. Das heißt, du schreibst quasi, also, du sagst im Rahmen meines XY-Programmes, arbeiten wir an zuerst dann, dann, dann, dann, dann. Und deshalb muss der Name etwas sein, was Ihnen etwas verspricht, also ein Benefit drinnen sein. Ja, weil wenn du im Namen die Methode oder die, den Weg inkludierst, das ist auch für Katrin wichtig, weil sie jetzt gerade ein Domain macht. Dass, dass wir nicht einen Weg oder etwas in den Domain oder so was Ähnliches reintun, sondern der Benefit, also das Ende Ergebnis, weil Sie davon haben, das ist das Weste, weil sonst müssen wir viel mehr verkaufen. Also zum Beispiel Selbstwerttankstelle ist nicht der beste Name, was wir haben im Verein. Ich muss immer noch erklären, was das heißt. Ja. Obwohl ich gedacht habe, dass das so cool ist, aber nicht. Der Name muss verkaufen, wird auch verändert irgendwann. Ja. Und dann, wenn Sie fragen, mit welcher Methode, dann kannst du sagen, ich habe einfach meine eigene Methode entwickelt oder ich bin dabei, meine eigenen, kannst auch sagen, ich habe meine eigene Methode, weil ich einfach meine Gott gegebenen Berufung benutze. Und ich kutsche dich mit meiner Berufung. Punkt. Da wagt jemand, sagen Gott gegebenen Berufung, nicht so gut ist wie eine Urkunde, der kracht, kriegt von mir was. Ja, ich habe ja auch eine Sägeausbildung, dann habe ich einfach gesagt, ja, das ist so Individualpsychologie. Nein, nein, nein, du musst etwas sagen, was ich von anderen nicht hören können. Ja. Ja, das ist das. Dann gehen Sie zu einem Psychologen und dann sagen Sie 80 Euro pro Stunde. Okay. Hat gewohnt, ist es? Ja, ja, das hat sehr cool. Was nehmen die anderen mit davon? Ich nehme mit, das mit den Schmerzen. Ja, das ist das. Ich nehme mit, das mit den Schmerzpunkten, also Ihre Schmerzpunkte hin zu den Benefits, also so sagen, dass Sie die Benefits, dass Sie weiß, dass Sie das dann hat und dass Sie sie richtig abgeholt fühlt und sicher, wenn sie hört, was mein Programm ist. Genau, das nehme ich jetzt mit. Richtig gut. Und zum Beispiel, ich hatte, wenn ich das erzählen darf, Anna, bei dir war so etwas, dass du nicht sicher warst, ob das System von uns für dich funktionieren wird. Ich habe mich gut darin an das Verkaufsgespräch, ja. Und dann habe ich beim Verkaufsargument gesagt, das muss Sie jetzt gar nicht haben. Weil das ist ein Teil vom Programm, das Sie sicher wird in sich, das auch unser Programm für Sie funktioniert, ja. Also ich habe quasi nicht ermutigt, doch Anna, du wirst es schaffen, du bist so cool, ich wusste, dass sie cool ist. Aber sie hat schon, sie hat schon von so vielen Menschen gehört, dass sie cool ist, ja. Also ich habe nicht gelöst dieses Problem im Verkaufsgespräch und ich habe nicht motiviert und gesagt, doch, das schafft sie. So, ich habe gesagt, im Programm, ja, wird sie all das dazu bekommen, damit sie das schaffen kann. Und wir sind auf Ihre Seite und wir halten Ihre Hand und wir gehen gemeinsam durch und Sie kann alle Fragen stellen und was auch immer, ja. Was für die Sicherheit wichtig war. Weil sonst, wenn jemand dir sagt, aber ich weiß nicht, ob das Programm für mich funktionieren wird, wenn du damit die Menschen alleine lässt und versuchst, den Verkaufsgespräch zu lösen, kannst du gar nicht. Das kannst du nicht im Verkaufsgespräch lösen. Und dafür ist zum Beispiel unsere Garantie oder dafür ist es, dass sie da ein Moment, dass sie da alle Fragen einfach stellen, ja. Hallo, wo haben Sie denn, wo haben Sie denn, Boss? Wir haben hier eine große Haus. Wir haben hier eine Haus. Okay. Das ist quasi vom Angebot, dass du diese Ängste, was die Menschen haben, auch reinbringen kannst, dass diese Ängste im Programm gelöst werden. Ja, und wenn du das einfach aussprichst, weil du das weißt, dass das so ist, das gibt Ihnen einfach diese Sicherheit. Und das müssen Sie wissen, weil wenn du nicht sicher bist, also wenn ich nicht sicher gewesen wäre, dass es mit Anna leicht ist, ja, hätte ich hier kein Angebot gemacht. Und ich wusste, dass wir das, was Sie so gesagt hat, lösen können. Aber ich habe beim Angebot präsentieren am Ende gesagt, und das, was du jetzt gesagt hast, das dein größtes Problem ist, was dich zurückhält, dass wir dich coachen, das ist etwas, was wir dann im Programm lösen. Versteht ihr? Also Ängste, die Sie haben, kannst du auch reinnehmen beim Programm. Nicht nur Schmerzpunkte und Himmel, sondern auch Ängste. Ja? Danke Anna, dass ich das sagen durfte. Anna, wenn du morgen kommst, bitte, du hast eine Hausaufgabe, wollte ich dir geben. Du hast beim letzten Mal gesagt, zwei, drei Sachen, was deine Kollegen oder dein Chef jetzt gerade nicht gut gefunden haben oder und kritisiert haben, ja, worauf du dann bei der Ärztin war. Scheinbar bitte diese zwei, drei Sachen kurz zusammen in einer E-Mail, weil ich damit deine Sehnsucht weiterarbeiten möchte, ja? Ja, das kann ich gerne machen. Also ich habe jetzt am Wochenende, wenn ich etwas sagen darf, ich habe jetzt am Wochenende also zwei Tage eigentlich so, ich soll jetzt sagen, in so einer tiefen Depression gehangen, würde ich sagen, weil ich hatte jetzt auch wieder was erfahren aus dem Büro, also da ist jetzt ein kompletter Umwind, der da stattfindet und irgendwie habe ich das Gefühl, die wollen mich jetzt neu erziehen und neu in eine Richtung drängen mit der absoluten Kontrolle, wie auch immer und allen neuen Geist, der da herrschen soll, dass man sich dann halt diesen Obrigkeiten da total unterordnen soll. Dann denke ich mir, also mir ging das so nah, mir ging diese, auch die Kollegin, was die da so für eine Hinterhältigkeit ausübt, das ging mir so zu Herzen, wo ich gedacht habe, ich könnte jetzt nur noch heulen und schreien, ich habe nur noch ein Jahr und dieses eine Jahr soll dir jetzt halt da wirklich so schwer gemacht werden, wo ich kann nicht mehr, ich habe nur gedacht, ich kann nicht mehr, ich halte das nicht mehr aus. Ich schaffe dieses eine Jahr nicht mehr und dieses eine Jahr wäre so, dass ich dieses eine Jahr jetzt noch arbeiten sollte und dann könnte ich ein Jahr also umsonst zu Hause bleiben, wird das bezahlt bekommen. Und da habe ich gesagt, wenn jetzt eine Möglichkeit geben würde, dass ich jetzt dieses Jahr für zwei Jahre noch Geld haben sollte, würde ich sofort kündigen. Ich würde sofort vor Toreschluss sogar noch kündigen, weil ich es einfach nicht mehr aushalte und es passiert in mir da irgendetwas jetzt, wo ich merke, was für eine Freiheit entsteht, wenn ich nicht dahingehe. Und durch dieses Coaching auch, merke ich wirklich, dass da was wachgerüttelt wird in mir, wo ich einfach diese ganzen 40 Jahre nur, wie so ein Uhrwerk gearbeitet habe und ich mir gar keine Zeit zum überlegen, nachdenken oder zum entscheiden genommen habe, weil es ist so wie es ist, es ist nicht anders, du musst einfach nur funktionieren. Und da passiert gerade in meinem Mindset irgendetwas, wo ich denke, nee, das ist wie so ein Hamster im Rettchen, das jetzt einfach ausbrechen möchte. Und diese Freiheit, wo ich merke, wenn ich was für mich tue, jetzt schon diese Massage da, ich bekomme da ein ganz anderes Gefühl in mir von einer Freiheit, wo ich dann denke, es muss was passieren, irgendwas muss passieren und ich denke, Gott wird da auch ganz große Hand drüberhalten. Was ist das, was ich gespürt habe, also nur zwei Sätze gesagt hast du beim letzten Mal und deshalb habe ich gesagt, Schreiner, bitte das zusammen. Und dann morgen schauen wir das an, ja? Ja, Anna, damit dich die Situation ein bisschen mehr weiß. Okay, mach ich. Danke. Ja, Smin. Also ich habe jetzt gerade mal das, was du jetzt über das Programm gesagt hast, versucht in dieses Reihen zu kriegen, was die Frau mir erzählt hat, die hat ja die schlechte Beziehung zu ihrer Tochter, die spricht da nicht mehr mit ihr. Wenn ich jetzt zu ihr sagen würde, also als erstes hast du gesagt, dass es dich total fertig macht, dass seine Tochter einfach nicht mehr mit ihr spricht. Das heißt, wir werden im ersten Punkt dich auftanken und auch ein stressen. Geht das dann? Weil im ersten Punkt ist bei mir Ruhe und dieses selbstliebe, selbst wertgefühl kriegen, die Sehnsüchte. Ich würde das ein bisschen allgemein sagen, du hast gesagt, wie sie das weh tut, dass deine Tochter mit dir nicht redet. Und wie du diesen Schmerz hinter dir lassen kannst. Das ist das Erste, woran wir arbeiten werden. Bevor die Beziehung quasi repariert ist, gibt es einfach ein bisschen Übergangszeit. Ja, kann auch schnell gehen, aber kann sein, dass es Wochen dauert. Und bevor, also während dieser Zeit, finde ich es total wichtig, daran werden wir zuerst arbeiten, dass du diesen Schmerz hinter dir lassen kannst, überwinden kannst. Zweite. Zweite, du möchtest, dass deine Tochter wieder mit dir spricht und auf das gehen wir im zweiten Punkt mithilfe meiner Blickwinkel Methode ein und gucken uns das genauer an. Und dann zuletzt... Das ist das andere Ende, dann werde ich dir dabei helfen, dass wenn es geht, deine Tochter das Gespräch mit dir wieder sucht. Und wenn sie nichts sucht, dass du einen Weg findest, wie er wieder ins Gespräch kommt miteinander. Du redest nicht über Methode. Okay, also gar kein Wort drüber. Nur wenn sie was fragen. Okay. Ja? Okay. Bitte. Und zuletzt möchtest du wirklich eine wirkliche Beziehung mit ihr wieder leben, also auch wieder in Verbindung sein. Und das wird der letzte Punkt sein, indem wir dann intensiv arbeiten. Und dann, als drittes würde ich sagen, und dann im nächsten Schritt werden wir daran arbeiten, dass ihr nicht nur mit einem der redet, du und deine Tochter, sondern dass ihr eine bessere Beziehung habt als je zuvor. Seht ihr den Unterschied, was Yasmin sagt und was ich sage? Yasmin, du gehst schon in die richtige Richtung, aber ich baue mir auf, was sie wollen. Ja? Ja. Frage beantwortet Yasmin? Mhm. Dankeschön. Okay, Ralf. Frage dazu? Meine Frage bezieht sich auf was anderes. Und zwar habe ich morgen ein Gespräch mit einem möglichen Kunden. Und ich wollte es jetzt nicht direkt ausmachen. Halleluja. Ja, das ist der Matthias, der Mann von der Julia. Der ist jetzt mit seinem Sohn alleine und die sind morgen in der Stadt. Und ich wollte mit ihm einfach mal treffen, ein bisschen quatschen. So habe ich es eingefädelt. Will einfach mal rausfinden, wo er steht. Welche Wünsche er hat, ob er überhaupt irgendwas hat, wo man rangehen kann. Und dann ist halt die Frage, macht es Sinn, dass man nochmal so ein Extratermin macht, wo man sagt, lasst uns da nochmal ganz konkret darüber sprechen als Zoom-Meeting. Oder sollte man das Verkaufsgespräch ruhig schon auch dann, wenn es sich ergibt, komplett schon abhandeln. Weil dann müsste ich mir diesen Verkaufsleitfaden nochmal wirklich richtig intensiv reinziehen, dass ich da morgen alle Punkte dann auch bedenke. Okay, ist der so ein dabei oder nicht? Wahrscheinlich ja. Das ist halt ein bisschen schwierig. Der ist extrem aufmerksamkeitsbedürftig. Also der ist... Dann würde ich keinen Verkaufsgespräch machen, wenn der Sohn dabei ist. Ja, weil der ist, der mischt sich dann ein und dann erzählen mal dies und erzählen mal das und das ist Wahnsinn. Ja, ja. Nein, machen wir nicht. Sondern du machst nur die, du stellst nur Fragen in Bezug auf Probleme und in Bezug auf, was er sich wünscht, damit das du hast. Und am Ende des Gesprächs sagst du, du, ich habe mir das überlegt und ich habe das Gefühl, ich kann dir richtig gut helfen, aus diesem Problem rauszukommen und dieser Wunsch zu haben. Interessiert es dich zu erfahren, wie? Mhm. Ja? Mhm. Mhm. Oder wenn er Blockaden hat, dann kannst du solche Sachen, Blockaden oder Ängste dazwischen sagen, möchtest du diese Blockade, diese Lüge weiterdenken? Mhm. Das ist deine Lüge, das ist deine Blockade, ja. Und dann, dadurch erkennen sie schon, dass es eine Blockade oder Lüge ist. Und dann, wenn sie sagen, nee, nicht, dann kannst du dir vorstellen, das zu verändern. Mhm. Und dann, wenn sie sagen, ja, dann sagst du, ich kann mir gut vorstellen, dass ich dir dabei helfen kann, kannst du dir das auch vorstellen? Mhm. Also in drei Stufen, nicht gleich an, nicht gleich sagen, du kannst helfen. Aber erst mal keiner sich das vorstellen, das zu verändern? Möchte er das. Ach so. Mhm. Mhm. Und kann er sich vorstellen, da Hilfe anzunehmen, zum Beispiel, das ist das, was ich noch frage. Dabei diese Angst oder diese Blockade zu lösen. Und wenn sie sagen, ja, okay, dann kann ich dir helfen. Also vorstellen, ob er Hilfe dafür annehmen möchte oder sich suchen würde? Nee, kann er sich vorstellen, da Hilfe anzunehmen, nicht, dass er Hilfe sucht. Mhm. Hilfe annimmt. Mhm. Okay, gut. Weil wenn du Hilfe sucht, dann, äh, weiß, soll ich noch Hilfe suchen, aber du bist da. Ja, also. Okay, er ist gut. Mhm. Mhm. Okay, und dann kann man sagen, ich kann mir vorstellen, dir zu helfen. Ja, oder das ist mein Speziallgebiet. Mhm. Also ich bin, ich bin sicher, dass du kannst auch solche Sachen, ich bin sicher, dass du uns deshalb zusammengeführt hast. Solche Sachen darfst du auch sagen. Das ist kein Zufall, dass wir jetzt zusammengekommen sind. Mhm. Könnte das ein Grund sein, warum? Mhm. Ich habe heute ein Verkaufsgespräch mit jemandem, mit dem ich schon vor Monaten geredet habe. Ich habe heute ein Verkaufsgespräch mit jemandem, mit dem ich schon vor Monaten geredet habe. Und sie war, ihr war alles gut. Und jetzt. Ja, alles gut. Ja, und jetzt war sie quasi im Urlaub und dann hat sie gesagt, dass wir sie halt nicht in Ruhe lassen. Also das Kochi mit uns. Und da reden wir heute, was ist eigentlich nicht so gut. Okay. Super. Ich habe jetzt noch ein Verkaufsgespräch mit jemandem, mit dem ich schon vor Monaten geredet habe. Mhm. Okay. Okay, sehr gut. Frage beantwortet? Ja, das ist gut. Einfach erstmal Fragen auf Wünsche, auf Probleme. Und dann eben die Frage, will er Hilfe annehmen? Oder kann er sich vorstellen, da überhaupt ran zu gehen? Ja. Will er sich bereit Hilfe anzunehmen und dann, dass ich ihm da helfen kann. Aber dass wir einfach nochmal einen gesonderten Termin machen. Wie? Ja, dass wir das besprechen. Und dann sagt, wir können auch zumen und dann möchte ich gerne, dass du eine Stunde hast, wo dein Sohn gut versorgt ist. Mhm. Okay. Wir haben gute Zeit, nur zu zweit. So, schön. Okay, danke. Martina. Ich habe jetzt so angewört. Aber ich habe vergessen, Reinge, etwas aus dem richtigen Moment. Reinge, wie gut es war, dass die Karte für die Zine 5 kaputt war. Und wie groß hat die Liste, dass das Riegel dann vergeben ist? Danke. Okay, Martina. Jetzt bin ich wieder. Wenn ich jetzt also dem Kunde, der so anbieten würde, dass ich helfen kann, zum Beispiel Struktur reinzubringen oder je nachdem, was er für Befindlichkeiten hat, dann fühle ich mich überhaupt nur nicht kompetent genug dazu. Im ersten Moment. Also, ich habe jetzt ein Kundin im Gardinenpass. Du darfst nichts anbieten, was nicht in deinen Berufung seit drinnen ist. Ich habe Struktur deshalb gesagt, weil das bei der Andrea ein Thema ist. Durch die entsteht Ordnung. Also, du darfst nicht etwas anbieten. Okay. Also, du darfst nicht etwas Martina anbieten, wo du unsicher bist, wo du weißt, da kann ich gar nicht helfen. Also, ich habe jetzt eine Kundin, die hat eigentlich Gardinen bestellt und ich, die hat mir erzählt von ihre Freundinnen, die sie verlassen haben letztes Jahr und dass sie da total rundherum leidet. Also, es hat sie mir einfach so erzählt. Das geht mir jetzt noch mehr aus dem Kopf. Und da muss ich jetzt hin, das zu bringen. Jetzt war die Frage, ob ich ihr einfach mal anbiete und Beziehungen, also Beziehungen sind zwar zum Mann in meinem Berufungs-Satz, aber jetzt nicht. Ich habe das höre ich bei dir öfters, diese Freundinnenbeziehungen. Ja. Das heißt nämlich extrem oft und da, wenn jemand mit Freundinnenproblem zu dir kommt, kann es auch genauso helfen. Okay. Also, das ist eine spitzenmäßige Positionierung, beste Freunde können lernen fürs Leben oder so was ähnliches. Entdeuschungen von Freunden sich erholen, also das ist wichtig. Okay. Wie hole ich die jetzt ab? Die brauche ich ja jetzt zum Verkaufsgespräch, sag ich mal. Du hast gesagt, wie dich mitgenommen hat, diese Situation mit deiner Freundin, wollen wir darüber reden? Ich würde dich nur so. Okay. Und dann bist du quasi, was ist das Problem, was möchtest du und dann am Ende mietest du an, was du helfen kannst. Okay. Ja. Ja. Oder du kannst auch schon gesagt, auch schon sagen, du hast mir erzählt, diese Situation mit deiner Freundin, wie sehr dich das mitgenommen hat. Punkt. Und dann fragst du, ich das immer noch so. Und wenn sie sagt, ja, es ist immer noch so, dann sagst du, ich habe das Gefühl, ihr habt ihr dabei helfen. Ja, ich habe das Gefühl, ihr habt ihr dabei helfen. Reden wir, lass uns darüber reden. Okay. Also die zweite würde ich lieber machen. Ja, die zweite Situation. Weil wenn du nicht fragst und gleich eine Hilfe anbittet, kann sein, dass es kein, gar kein Problem mehr hat mit dieser Situation, kann sein, dass sie das schon abgehakt hat. Okay. Ja. Und bei Freundschaften ist auch das Problem, dass ich das nicht mehr habe. Okay. Ja. Und bei Freundschaften ist Einsamkeit ein extrem großes Thema. Im Grunde genommen hat die eine schon auch die gleiche Situation wie ich, weil ihr Mann hat immer total viel gearbeitet und sie ist eigentlich allein zu Hause größer. Das schließt der Kreis eigentlich wieder. Ja, richtig gut. Aber da bin ich sicher bei Freundschaften ist Einsamkeit ein ein großes Thema. Das ist das, was sie weghaben wollen. Und das musst du ausarbeiten, dass die das sagen. Okay. Und weil sie stattdessen haben. Ja. Okay, Martina. Ja, okay. Bitte. Ja. Ich habe schon diesen Leitfaden für mehr Gewinn reingetan in die WhatsApp-Gruppe. Lies mal das bitte durch. Und dann passen das an dich an, an das Gardinengeschäft, weil so könntest du also, arbeitet das aus, bitte für dich. Ja. Dann schickst du zu, weil so kannst du alle deine Kunden anrufen und dann mit ihnen ein Couching-Programm besprechen. Ja. Okay, Julia. Also, mich hat auch gerade, ich habe auch gerade einen Verkaufskorre gehabt. Das ging aber nur eine dreiviertel Stunde und 35 Minuten hat er einfach nur erzählt. Und als er dann festgestellt hat, dass dann in 10 Minuten also seine Zeit um ist, hat er dann gesagt, okay, ja, ich verstehe, dass du mir helfen kannst, weil er mich schon länger kennt. Und dann hat er gesagt, okay, ich verstehe, dass du mir helfen kannst, weil er mich schon länger kennt. Und wollte dann einfach mein Programm haben. Und ich habe das richtig verstanden, dass jetzt das nicht ausgearbeitet sein muss, dass, was ich dir mal geschickt habe an Programmpunkten, sondern einfach wirklich nur, ich weiß die Schmerzpunkte. Und aus den Schmerzpunkten mache ich Lösungszielpunkte. Und dann müssen das auch gar nicht 10 sein, sondern dann, dann muss ich das nicht mehr machen. Wenn es nicht 10 sein, sondern dann dann 3 Stück und fertig ist die Kiste. Und dann sage ich eben, ich habe das schon lange das Gefühl, dass ich euch helfen kann und dann bin ich durch. Ja, sage ich bitte diese 3 Sachen, du kennst den, machen wir das jetzt live. Sag mir, in meinem Programm, sagen wir den Namen, werden wir zuerst daran arbeiten, dann daran arbeiten, dann daran machen wir das so wie, dass Yasmin auch gemacht hat, dass sie jetzt schon nachgedacht hat, wie sie das sagen kann. Also das spontan? Nein, spontan, spontan bin ich jetzt nicht. Aber ich kann das machen. Dann, das ist morgen fertig, wenn du kannst, und dann morgen besprechen wir das. Soll ihm das heute schicken? Mir schicken, mir schicken. Ihm schicken soll ich das heute? Mir, Silvia, nicht dem Mann. Ja, aber ich soll ihm das heute schicken. Er kann so sagen, du, ich habe erst morgen Zeit dafür. Okay, gut, machen wir so. Ich habe ihr versprochen heute, aber erst morgen habe ich Zeit. Alles klar. Gut. Ja? Okay. Okay, lieben. Dann haben wir alle Fragen. Yasmin, war noch eine Frage oder was war noch? Ich hatte einmal noch die Frage weg im Workshop, ob ich da mal ein Coaching-Thema, also mein Programm eigentlich für ein Webinar nehmen, oder ob ich da ein Problem nur da ausnutze. Das möchte ich eigentlich morgen besprechen. Ja, das passt. Und das mit über mich, du hattest ja gesagt, bei meinem Video, bei diesem Blickwinkelvideo, ich habe zuerst diese Paarfrau für fleißige Handwerker. Soll ich das reinrufen? Soll ich das als Text? Ja, bist du auch eine Paarfrau von einem fleißigen Handwerker? Ja. Frage. Ah, okay, das als Frage. Okay. Und dann ist mir gerade noch was eingefallen, weil bei mir ja auch immer wieder Themen sind mit schwierigen Kindern und so weiter. Und es häuft sich tatsächlich immer mehr. Und ich möchte gerne Flyer auch beim Kinderarzt auslegen. Und habe mir überlegt, ob ich da noch einen zweiten Flyer machen sollte. Ja. Unbedient. Weil im Programm von dir ist alles beides drinnen, die Beziehung zum Kind und zum Mann. Und ich möchte das austesten, wo öffnet Gott Türen, wo kommt mir auf dich zu. Und dann darauf spezialisierst du dich. Okay. Ja. Danke. Aber wir entscheiden uns nicht, sondern wir schauen, wo entsteht ein Fluss. Ja. Und es ist sein Reden. Also ich muss ganz ehrlich sage, Impulse, was ich auch poste und so weiter, habe ich ganz viel was Kinderthemen anbelangt. Ganz, ganz viel. Das ist ... Ich habe auch schon diese Ahnung. Aber du machst jetzt alle so fertig, wie das jetzt ist, auch mit der anderen Coach, ja, damit du nicht zu viel hast. Und dann triffst du eine Entscheidung. Ja. Okay. Okay. Bitte. Deine letzte Runde, was nimmst du mit? Ihr habt mir gut getan, danke. Du uns auch. Genau. Danke. Also ich nehme mit diesen Lösungsansatz, also das, was du mir gerade gesagt hast, dass ich dir das morgen schicken kann. Ich bin mega glücklich, weil ich so geschwommen habe dabei. Also ha, halleluja. Danke, danke. Ich bin gut. Und solche Sachen schick mir bitte zu wirklich für Dienstag, ja, dieses Wie präsentiere ich das Angebot, bis du draußen hast, das Ding. Ja? Aber das ist wichtig, total wichtig. Danke, Julia. Oder du hast da, wenn du ihnen da hast, da bist du. Ja? Ihr im Garten, was ich dir heißt? Ja, ich nehme mit, und zwar falls irgendwann einmal dieses Satz, ich habe mich noch nicht richtig vorbereitet oder es ist noch nicht genug aktiv ist, dass das Verkaufsgespräch, zum Beispiel wie eine Treppe ist und dass ich jedes Mal dazulehren und optimiere. Genau. Richtig gut. Danke. Danke. Also mir hat das auch noch mal gut getan, also und das nochmal zu sehen in Verbindung jetzt mit dem Verkaufspaul oder Verkaufsgespräch, ja, dass es einfach dazu lange ist und wie ich es nachher einfach auch mal anders machen kann oder auf was ich dann einfach achten muss. Also deshalb mir jetzt echt noch ein paar Sachen zu sagen, was ich jetzt noch mal achten muss. Also das hat mir jetzt echt noch mal viel geholfen. Richtig, sehr gut. Und ich gehe jetzt auch noch mal an meinen Programmen, guck mal nach meinem Namen. Du musst aber richtig für dein Chatchi PD, sonst gibt er schon. Ich blick gerade, ich weiß gar nicht, wie ich das machen muss, also das ist, ihr macht alles mögliche, aber irgendwie kommt da nichts Schödes raus. Du musst die Zielgruppe zuerst binden, also die definieren. Du hast schon Heldengeschichte geschrieben Andrea. Ja, ja. Also du sagst Chatchi PD, du bist ein Coach für Beziehungen, das ist deine Heldengeschichte und deine Zielgruppe sind Menschen, die da keine Entscheidung für einen Mann treffen können. Und gib mir zehn Namen für mein Programm. Mein Programm ist ein Intensiv-Coaching, drei Monate, das war es. Und löst dieses Problem. Also du sagst ganz genau wer du bist, aber du sagst Chatchi PD, dass er diese, oder das Ding, diese, du bist. Ja, und dann schreibst du noch dazu und du bist ein begnadeter Copywriter und so, ich sage und du musst alle so machen, dass das zwölfjährige auch verstehen können. Also, so die Sache gebe ich ein. Ach so. Welche Version nutzt du denn von Chatchi PD? Ich habe bis jetzt immer umsonst gehabt, aber wir haben jetzt gekauft. Aber umsonst ging es auch mit der Gratis-Asien. Aber das ist halt 19 der Status, aber das macht nichts, also ist gut. Okay, danke dir. Die anderen? Also ich nehme ganz, ganz viel mit. Das war jetzt heute wirklich perfekt. Das hat auch wieder so ein bisschen diesen Druck rausgenommen, das alles perfekt zu machen. Und ich habe auch noch kein richtiger, ich glaube Familie ist einfach, ist zu wenig greifbar für die Leute als Programmnahme. Also da darf ich noch dran arbeiten. Und dann werde ich auch meinen Programm noch mal gezielter angucken. Also ich muss das einfach noch detailierter im Kopf haben auch, so dass das wie auf die Pistole geschossen kommt. Da bin ich einfach auch noch nicht fit genug, das merke ich. Das ist gut. Und ja, nur wenn du gekocht hast, dann weißt du ganz genau, wie du die Prozesse durchgegangen bist mit den Menschen. Davor ist es wie ein Rat denn, das werde ich mit dir machen. Aber wenn du das dreimal, fünfmal durchgemacht hast, mit dem gleichen Problem, danach ist es ganz einfach. Ja, aber ich glaube, wenn ich weiß, wenn ich danach auch im Coaching selber weiß, wie sind die Abläufe? Kannst du nicht wissen, was du sagen. Okay. Ich möchte, dass du davon abweichst. Okay. Also du kannst ein Berufungskoachingprogramm nicht planen und konzipieren im Voraus, weil dann lässt du die Führung Gottes nicht zu. Okay. Ich will alle euch ins Wasser schmeißen. Und das ist ganz schlimm. In Fluss des Heiligen Geistes. Sehr gut. Das ist gut, das ist gut, das nutzen wir. Also du bist in Fluss des Heiligen Geistes, also kann nichts schlimm sein. Aber das ist der einzige Wild, wie eure eigene Methoden rauskommt, die Gott in euch hineingelegt hat. Und natürlich, was sie von anderen gelernt haben, dürfen wir schon nehmen. Aber nicht aß, grüßt. Und die anderen. Also ich nehme mit, ihnen die Ängste zu nehmen, also am Anfang und eben zu sagen, dass man das im Programm löst. Nicht vorher schon, ich versuche das irgendwie hinzukriegen, mit zu reden und so weiter, genau. Richtig gut renaten, das ist sehr wichtig. Das ist bei dir jetzt ein Durchbruch. Also ich nehme jetzt den Satz von Rainier mit. Der hat mir jetzt tatsächlich diesen Druck genommen, dass ich da perfekt bei den Menschen irgendwas auslöse muss, damit das funktioniert. Sehr gut. Genau. Richtig gut. Das ist der Faktivität. Das ist der Faktivität. Ich sage immer wieder, Rainier redet viel weniger und dann haben die Menschen da Durchbrüche und ich muss die ganze Stunde reden. So eine Berufung will jemanden haben. Eines Einsatz und alles erledigt. Danke Martin. Also kann ich sagen, im Fluss des Heiligen Geistes bin ich momentan nicht dran. Nicht drehen. Nicht dran. Ich habe den Mund zu halten momentan. Ich habe auch den Geister im Fluss des Heiligen Geistes. Ich dachte, der Fluss des Heiligen Geistes sagt, Man sollte immer drin sein. Drin, ja, aber dran. Okay, drin ist gut. Für jede Situation, wo man alles. Für jede Situation, die man dran ist. Ich übersetze jetzt hier. Okay, danke. Wer war noch nicht? War jeder? Ja, warst du? Also bei mir ist es so, dass ich jetzt mit dem Verkaufsgespräch einfach diese drei Punkte, dass man wirklich schaut, dass man so diese drei Kernpunkte rausfindet und die eben auch oder die Lösung dessen auch in den Raum stellt. Und das ist einfach ein sehr großer Magnetis. Dass man also wirklich das rauskitzelt und dass dann auch näher darauf eingehen kann im weiteren Gespräch. Also es hilft mir jetzt auf jeden Fall für morgen, dass ich da entspannt im Gespräch sein kann. So hatte ich mir eigentlich auch vorgestellt. Und dann geht man da nochmal gesondert auf einen. Okay, sehr gut. Aber nur verständlich ist das Angebot, präsentierst du nur in einem Verkaufsgespräch, nicht davor. Ja? Okay. Anna? Ja, ich hatte aufgeschnappt gehabt mit dem Preis, dass man den halt erstmal so ansetzt und dass man dann immer höher wird. Ich habe immer gedacht, also erst der Preis müsste dann so stehen. Ja, rede weiter, er ist mir nicht rausgegangen. Dass der Preis so stehen müsste, aber das fand ich jetzt auch interessant, dass man auch, wenn man anfängt, erstmal einen Preis setzt und dann doch noch höher werden könnte dann auch, dass sich das dann auch verändern kann. Das fand ich jetzt auch sehr interessant. Ja. Also das Programm, was wir mit euch entwickeln, das hat einen Wert zwischen 5 und 10.000 Euro mindestens. Ja? Und du kannst mit 5.000 Euro beginnen, aber wenn das zu groß erschrickt ist, dann beginnst du halt mit 2.000, mit 3.000, mit 3.5, 4, was einfach so schon dich überfordert, schon dich herausfordert, aber noch nicht überfordert. Weil wenn wir ein Preis sagen, ich sage mal 5.000, das würde ich für dich überfordern, dann würde es nicht funktionieren. Dann ist es besser, wenn du sagst 3.000. Ja? Aber unter 1.200 Euro dürfte nicht gehen. Okay, sehr schön. Danke euch, war richtig, richtig schön. Und dann bis morgen. Und bis heute Abend. Und bis heute Abend, Renate, und morgen früh um 10. Tschüss. Tschüss.