Kundengewinnung

Vermeide diese 3 kritischen Fehler

Und werde zum Kundenmagneten

Inhaltsverzeichnis

Eine wichtige Anmerkung 3

Drei Fehler 5

Der erste Fehler 8

Der zweite Fehler 13

Der dritte Fehler 19

Vermeide die 3 Fehler 24

Die Checkliste zur Selbstkontrolle 26

7 Eigenschaften zum Aktivieren Deines inneren Kundenmagneten 29

Blockaden, die entstehen können 31

Eine einfache Entscheidung 40

DISCLAIMER - Haftungsausschluss

Unsere Methoden, Strategien und Praktiken sind über Jahre hinweg erprobt und getestet. Es gibt hier jedoch keine «Ein Schuh passt allen» Lösung, sondern die Grundlage, um Deinen eigenen Weg für Dich erfolgreich zu bestreiten! Wir haben aussergewöhnliche Erfolge mit dem, was Du hier in diesem E-Book lernst. Jedoch ist das keine Garantie für Deinen Erfolg. Deine Umstände, Dein Einsatz, Dein Wissen und Können sowie Deine Hingabe und Dein Umfeld spielen eine Rolle für Deinen Erfolg. Auch wenn all unsere Strategien für hunderte von Menschen funktionieren, heisst das nicht, dass es für Dich funktionieren wird. Das liegt alleine an Dir und Deiner Bereitschaft zu handeln und umzusetzen! Unsere Inhalte sind mit grösster Sorgfalt, Liebe und Strategie entstanden! Die Inhalte zu nutzen und umzusetzen liegt bei Dir.

Eine wichtige Anmerkung

Ich hatte das Gefühl, dass ich Dir das hier mit auf den Weg geben darf:

Lass Dich bitte nicht in eine Schublade stecken oder versuche jemals jemand zu sein, der Du nicht bist.

Solange Du auf andere schaust und Dich vergleichst, wirst Du immer nur ein Schatten von dem sein, was Du wahrhaftig sein könntest.

Die Inhalte in diesem Ratgeber sind für Dich gedacht, um zu inspirieren, zu motivieren und Dich an die Hand zu nehmen.

Sie sind dafür gedacht, dass Du einen neuen, leichteren Weg für DICH - auf DEINE Art und Weise - lernen kannst zu gehen.

Nimm für Dich, was sich gut und richtig anfühlt und lasse den Rest erst einmal zurück.

Unsere Welt braucht Deinen Erfolg!
(Auch wenn Du es vielleicht nicht glauben magst)

Fehler sind menschlich! Fehler machen gehört dazu. Lass Dich nicht entmutigen, sondern nutze die Chancen, die Fehler bieten!

Drei Fehler …

Über viele Jahre im digitalen Business, Tausenden von Events und Workshop Besuchern und über 902 privaten 1 zu 1 Kunden haben sich drei Dinge als besonders gravierend erwiesen.

Während es natürlich viele Dinge gibt, die schieflaufen können und noch vieles mehr missverstanden werden kann, sind es diese sprichwörtlichen Genickbrecher, auf die Du als Erstes achten solltest.

Oftmals fragt man sich:

- Irgendwie habe ich mir das mit der Kundengewinnung leichter vorgestellt, stimmt was mit mir nicht?
- Ist mein Angebot nicht richtig ausgerichtet?
- Habe ich die falsche Zielgruppe?
- Muss ich noch mehr lernen, weitere Abschlüsse und Zertifikate sammeln?
- Brauche ich doch noch eines der «Hochpreis» Coachings für das «richtige» Mindset?
- Warum werde ich nicht verstanden, wenn doch alles so klar ist?

Du versuchst viel, egal ob:

- Posts
- Webinare
- Online-Programme
- Webseiten
- Gruppen
- Einzelgespräche
- Social Media
- Bezahlte Werbung

Und das generelle Echo, das zu Dir findet, sagt:

«Sorry – keine Zeit.»

«Es passt gerade echt nicht, denn ich bin noch in anderen Programmen eingebunden.»

«Das ist aber schon teuerer, als ich dachte, geht's nicht billiger?»

«Oje, das kann ich mir nicht leisten.»

«Ich würde ja gerne mit Dir arbeiten, ich verstehe nur nicht, was Du machst.»

«Worum geht es denn genau, ich denke nicht, dass es zu mir passt.»

Wenn Dir das oder Ähnliches immer wieder begegnet, hast Du einen oder sogar alle drei der «Verhinderer» in Deinem System aktiv.

Bewusst oder nicht!

Am Ende unterbinden sie Deine Chancen auf Neu-Kundengewinnung drastisch.

Und wenn Du Dich nicht nur weiterhin auf Empfehlungen verlassen möchtest, die auch nicht immer regelmäßig kommen, dann solltest Du jetzt wirklich gespannt und aufmerksam tiefer eintauchen.

Der erste Fehler

Bitte diesen Teil sehr aufmerksam lesen …

Ich mache Dir jetzt ein Angebot, denn ohne dieses Angebot wirst Du diesen Fehler nicht verstehen.

Damit Du diesen Teil verstehst, brauchst Du dringend eine Zahnbürste, die Du mit Kohle beschmierst!

Dazu solltest Du die Schweizer Nationalhymne lernen und bitte dringend nur noch rote Schuhe tragen.

Na?

Bereits verwirrt?

Weißt Du gerade nicht, was passiert?

Was ich genau von Dir will?

Wusstest Du, dass sich so die meisten Angebote und Expertisen lesen?

Wusstest Du, dass 80 % der Dinge, die wir aus der Expertise und Erfahrung heraus berichten, genau eine gigantische Schwachstelle haben?

SIE VERWIRREN!

Erinnere Dich: «Der verwirrte Geist, kann sich nicht entscheiden»

Mit anderen Worten:

«Ein verwirrter Interessent kauft nicht.»

Ich denke, Du hast es erraten. Der erste Fehler lautet:

Du lässt Verwirrung zu. Oder stiftest sie sogar aktiv!

Und hier eine Wahrheit, die wir alle auf jeden von uns beziehen dürfen.

Jeder hat bereits Verwirrung gestiftet!

Es ist so einfach in diese Falle des Verwirrens hineinzutappen.

Natascha und ich sind da keine Ausnahmen.

Wichtig ist, dass man sich immer wieder besinnt und hinterfragt.

Denn Verwirrung kommt nicht immer nur in offensichtlichen fehlenden Zusammenhängen oder unlogischen Strukturen vor.

Verwirrung findet ihren Weg zu Menschen auf unterschiedlichste Art und Weisen.

Wie:

- Fehlendes Verständnis für die Relevanz von dem, was sie gerade von Dir hören oder sehen
- Zu komplizierte Inhalte
- Uninteressante Zusammenhänge
- Nichtzutreffende Aussagen über das Leben oder Verhalten
- Der Zusammenhang ist nicht erkenntlich (was hat das jetzt mit mir zu tun)
- Angebote, die über das Ziel hinausschiessen
- Fehlende Kenntnis über den Stand der Interessenten
- Der Unterschied zwischen «was Menschen wollen und brauchen» wird missachtet.

Ich könnte die Liste ewig fortführen.

Was solltest Du also tun?

Eigentlich liegt es auf der Hand, jedoch sind diese Dinge, so offensichtlich wie die berühmte Brille auf der Nase, nach der man 2 Stunden verzweifelt sucht.

Oftmals einfach zu offensichtlich.

Du brauchst eine innere und äußere Klarheit, die mit Bestimmtheit und Leichtigkeit gepaart wird.

Hört sich komplex an, ist aber nicht so schwer.

Damit das in Dir natürlich entstehen kann, beantworte Dir einige wichtige Fragen:

1. Wer ist Dein Interessent wirklich und menschlich
2. Was für eine Herausforderung hat er gerade
3. Was versteht oder sieht er nicht, das bestimmte unschöne Ergebnisse bringt
4. Was müsste er ändern, damit es besser wird
5. Wie könnte das Leben aussehen, wenn die Herausforderung gemeistert ist
6. Welche Deiner Expertisen, Erkenntnisse, Fähigkeiten helfen ideal zur Lösung eines ersten Schrittes (oder aller weiteren)
7. Wie kannst Du alles, was Du tust, so sehr vereinfacht darstellen, dass ein 7-jähriger alles sofort versteht

Es gibt noch weitere Ansätze, jedoch sind das die 7 fundamentalsten, damit dieser erste Fehler nicht weiterhin Dein Leben kontrolliert.

Was mich sofort in den zweiten Fehler führt, der sich gekonnt einschleicht, wenn man die Aufmerksamkeit nicht darauf gerichtet hat.

Der zweite Fehler

Ich kenne kaum einen Unternehmer, der nicht hin und wieder diesem Verhalten verfällt.

Dazu eine Frage an Dich, bereitet es Dir Freude, Dinge auszuarbeiten?

Gestaltung, Brainstorming, Listen schreiben, Ziele planen, Business-Pläne erstellen, Handlungsabläufe vorbereiten, Routinen einplanen, Webseiten optimieren, Texte überarbeiten, neue Bilder machen, passende Musik finden, Videos editieren, Webinarinhalte ausarbeiten, Programme gestalten …

In anderen Worten. Kreative Prozesse!

Dinge, in denen wir sofort ein Ergebnis sehen.

Dinge, die sich gefühlt anfassen lassen.

Die sich schnell verändern.

In denen man sofort sieht, was man gemacht hat.

Was für ein erfüllendes, gutes Gefühl, wenn man am Abend erschöpft, aber glücklich ins Bett fällt. Weil man viel geschafft hat.

Kreative Prozesse machen Spaß und sind genial! Sie verhindern aber auch Ergebnisse, wenn Du es erlaubst, Dich darin zu verlieren!

Nur leider oftmals eines nicht: «Etwas, das wirklich relevant fürs Business gewesen wäre»

Bei all der Liebe und Zeit, die wir in diese «Schaffens» Prozesse stecken.

Sitzt der ideale Kunde draußen vor der Tür und ruft nach Dir. Leider komplett vergebens.

Denn Deine «wichtigen Prozesse» nehmen Dich in jeder Hinsicht vollkommen ein.

Verständlicherweise.

Es ist ja auch wichtig, dass alles bereit ist.

Der Boden gefegt.

Das Bad aufgeräumt.

Das Essen vorbereitet.

Der Tisch gedeckt.

Minutiös bereitest Du jedes Detail vor.

Nur leider hast Du vergessen, die Gäste ins Haus zu lassen. Wieder mal.

Und irgendwann steht niemand mehr vor der Tür und wartet.

Sie sind weitergegangen. Zum Nachbarn.

Wo zwar nicht alles perfekt ist …

Die ein oder andere Ausbildung fehlt …

Erfahrung erst noch gemacht wird …

Der Preis viel höher ist als bei Dir …

Der Boden eigentlich gefegt werden möchte …

Und doch landen die Interessenten dort. Und nicht bei Dir.

Leider wussten sie nicht, dass Du auch etwas anbietest.

Ungünstigerweise konnten sie es nicht erkennen.

Denn die in Liebe ausgearbeiteten Details gefallen Dir. Und oftmals bedauerlicherweise nur Dir.

Was ist jetzt also der zweite Fehler?

Eventuell hast Du es erraten.

Prioritäten setzen!

Viele Unternehmer, wie auch Selbstständige oder Freelancer haben oft die falschen Prioritäten.

Von «gut gebucht» wird geträumt. Während man dem nächsten Projekt auf Papier nachjagt.

Es rechnet sich hervorragend.

Die Ziele sehen köstlich aus. Der Tisch ist gedeckt.

Und anstatt dann mit Menschen zu sprechen sieht man, dass der Tisch halt schöner in Grün als in Rot wäre. Und fängt von vorn an.

So dreht sich das Rad fleißig und ergebnislos im Kreis.

Das Wichtigste an solch einem Punkt ist es, sich neu zu besinnen.

Auf den Menschen zurück!

Auf diese Personen, die Dich jetzt wirklich brauchen.

Auf das, warum Du einst sagtest: «Das ist es, das will ich machen!»

Starte lieber direkt mit den Menschen, denen Du helfen kannst.

Sofort.

Bevor Du Dich so fühlst, als wenn jetzt alles endlich fertig ist.

Denn es wird nie fertig sein.

Es wird sich immer und immer wieder verändern.

Wie das Leben selbst.

Denn die einzige Konstante ist die Veränderung selbst.

Lass Dir das wirklich bewusst werden.

Dann beginnst Du Dich neu auszurichten.

Neue Prioritäten zu setzen.

Und etwas zu tun, dass einen Unterschied macht.

Eine wahre Veränderung für andere ist.

Damit eine nachhaltige Veränderung für Dich.

Erlaube Dir, unperfekt zu starten.

Erlaube Dir, einige Dinge erst auf dem Weg herauszufinden.

Erlaube Dir, Menschen sofort zu helfen. Denn das ist es, was sie wollen.

Du musst nur die Tür aufmachen und sie endlich reinlassen.

Wenn Du bereit bist, und sagst … KLAR, ich helfe Menschen bereits, und ich werde auch verstanden, aber es kauft trotzdem keiner, dann erliegst Du dem dritten und gravierendsten Fehler.

Der dritte Fehler

Zwei lange Wochen habe ich Anfang eines Jahres verloren.

Weil dieser Fehler so gerne passiert.

Immer wieder.

Die ersten beiden Fehler spielen hier gerne mit hinein.

Alles ist ja irgendwie in einem Fluss und nie wirklich starr.

Stell Dir vor, Du hast eine brillante Idee.

Die Welt braucht sie.

Du siehst das Potenzial.

Es kann nur grandios werden.

Du stellst sie ein paar Leuten vor und neben einem gelegentlichen Gähner passiert - NICHTS.

Wie kann das nur sein?

Im eigenen Kopf hat es sich so logisch, so klar, so genial angefühlt.

Nur leider scheint es niemanden zu jucken!

Was mir gerade das Bild vom Jucken in den Kopf gibt.

Meine kleinste Tochter, konnte nicht schlafen, und hatte sich quengelnd hin und her gewälzt.

Ich selbst super müde, hatte den Gedanken, dass es bei ihr irgendwo jucken musste. Und begann mechanisch den Rücken zu kratzen.

Leider hat es nicht geholfen.

Aus dem Quengeln wurde ein Weinen.

Ich nahm sie auf den Arm und wachte ein wenig mehr auf.

Oje, da war ich wieder diesem Fehler verfallen.

Ich denke, Du weißt schon, was ich meine. Oder?

Ich hätte einfach mal fragen sollen: «Was hast Du denn? Wie kann ich helfen?»

Und siehe da, es juckte nicht am Rücken, sondern an der Schulter!

Zwei Kratzer später, schläft ein erschöpftes, kleines Mädchen endlich!

Kunden warten jedoch nicht darauf, bis sie komplett erschöpft sind. Interessenten schon gar nicht.

Sie wollen gehört und gesehen und verstanden werden.

Ideen sind klasse, man kann sich so schnell in ausufernden Fantasien verlieren … nur oftmals fehlt der Realitätsbezug und die meisten Ideen funktionieren nicht!

Der dritte Fehler ist es also:

Annahmen zu machen und einfach mal die eigene Idee in die Welt zu bringen. Ganz ohne nachzufragen, ob das denn auch wirklich die gewünschte Entspannung bringt.

Wir verlieren uns so oft in unseren Gedanken, unseren Expertisen, unseren Ideen und Vorstellungen… die so oft leider weltfremd sind und an dem was gerade, brennt vorbeizielen.

Ich stelle mir da immer gerne ein brennendes Haus vor, jedoch löscht die Feuerwehr das Haus auf der gegenüberliegenden Straßenseite.

Nett gemeint, jedoch vollkommen fehlgeleitet.

Die Lösung.

Denkbar einfach.

Einfach mal Zuhören!

Denn wer eine Lösung braucht und sich des Problems bewusst ist, wird freiheraus erzählen, was er braucht.

Also nicht mehr einfach nur agieren und machen, sondern zuerst mal bei Deinem Lieblingskunden nachfragen.

Mir hätte es damals 2 Wochen gerettet. Anderen kann es Jahre sparen (Du glaubst nicht, wie oft ich beobachte, wie sich Menschen mit diesem Fehler über Jahre hinweg im Kreis drehen. Hut ab für das Durchhaltevermögen. Kein Wunder, wenn ihnen schwindlig wird!).

Vermeide die 3 Fehler

Der Transparenz willen und der Ehrlichkeit halber möchte ich hier noch einmal wiederholen:

Diese 3 Fehler sind einige der gravierendsten aus Tausenden von Kundenkontakten über 15 Jahren im digitalen Bereich.

Es gibt Dutzende mehr, auf die man hereinfallen kann, jedoch keine so gravierend wie diese drei.

Fassen wir kurz zusammen:

Fehler 1: Verwirrung stiften

Der verwirrte Geist entscheidet nicht und

kauft daher auch nicht

Fehler 2: Prioritäten durcheinander

Man verliert sich in Details und Kreativem, dabei vergisst man den Menschen

Fehler 3: Man folgt blind seiner Expertise Man fragt den Interessenten nicht und verliert ihn so schon an der Tür

Damit Du eine kleine Unterstützung bekommst beim Vermeiden dieser 3 Fehler, haben wir eine kleine Checkliste für Dich zusammengetragen.

Die Checkliste zur Selbstkontrolle

Hier sind ein paar tolle Erinnerungen, um die Fehler zu vermeiden

Fehler 1: Verwirrung ...

- [ ] Kommunizierst Du leicht verständlich? Geht es leichter?
- [ ] Achte auf die Reaktionen der Menschen. Feedback affine!
- [ ] Bleibe in den einfachsten Anfängen Deiner Expertise.
- [ ] Spreche eine bildliche Sprache, veranschauliche!
- [ ] Frage Dich regelmäßig: Wie kann ich es leichter machen?

Fehler 2: Prioritäten ...

- [ ] Verlierst Du Dich in Details? Besinne Dich neu!
- [ ] 2 Tage an Prozessen für Inhalte? Kürze es ab und poste!
- [ ] Kommuniziere täglich mit 3-5 neuen Menschen!
- [ ] Sprich regelmäßig darüber, was Du für andere tust.
- [ ] Behalte den Fokus auf umsatzgenerierenden Tätigkeiten

Fehler 3: Blind den Ideen folgen …

- Teste Deine Ideen mit Deinen Lieblingsmenschen
- Bleibe an einer Sache dran, wenn sie funktioniert
- Führe ein Ideen-Buch. Umsetzen kannst Du alles später
- Lasse Dich nicht ablenken von ständig Neuem
- Frage Dich: «Habe ich es durchdacht und getestet?»

Druck Dir die Liste aus und hänge sie dort auf, wo Du sie gut sehen kannst.

Behalte sie bei Dir. Solange, bis Du von ganz allein die Fehler vermeidest.

Damit wir jetzt aber ein rundes Bild schaffen, tauchen wir in die 7 wichtigsten Eigenschaften ein, die Kundengewinnung leicht machen.

Außerdem aktivieren sie Deinen inneren Kundenmagneten!

BANK

7 Eigenschaften zum Aktivieren Deines inneren Kundenmagneten

Ich möchte Dir hier einige Anregungen geben, über die Du nachdenken kannst.

All diese Eigenschaften habe ich bei den erfolgreichsten Menschen auf unserem Planeten beobachten dürfen.

Genau wie bei den 3 größten Fehlern von vorhin gibt es vieles weiteres, das mit hineinspielt.

Diese 7 sind jedoch mit die einflussreichsten Faktoren, ob Du Kunden mit Leichtigkeit gewinnst oder es ein ewiger Kampf bleibt.

Wenn Du schon immer wieder Kunden zu Dir bringst, dann sind diese Faktoren ein richtig guter Booster.

Hier direkt und ohne Umwege die 7 Faktoren:

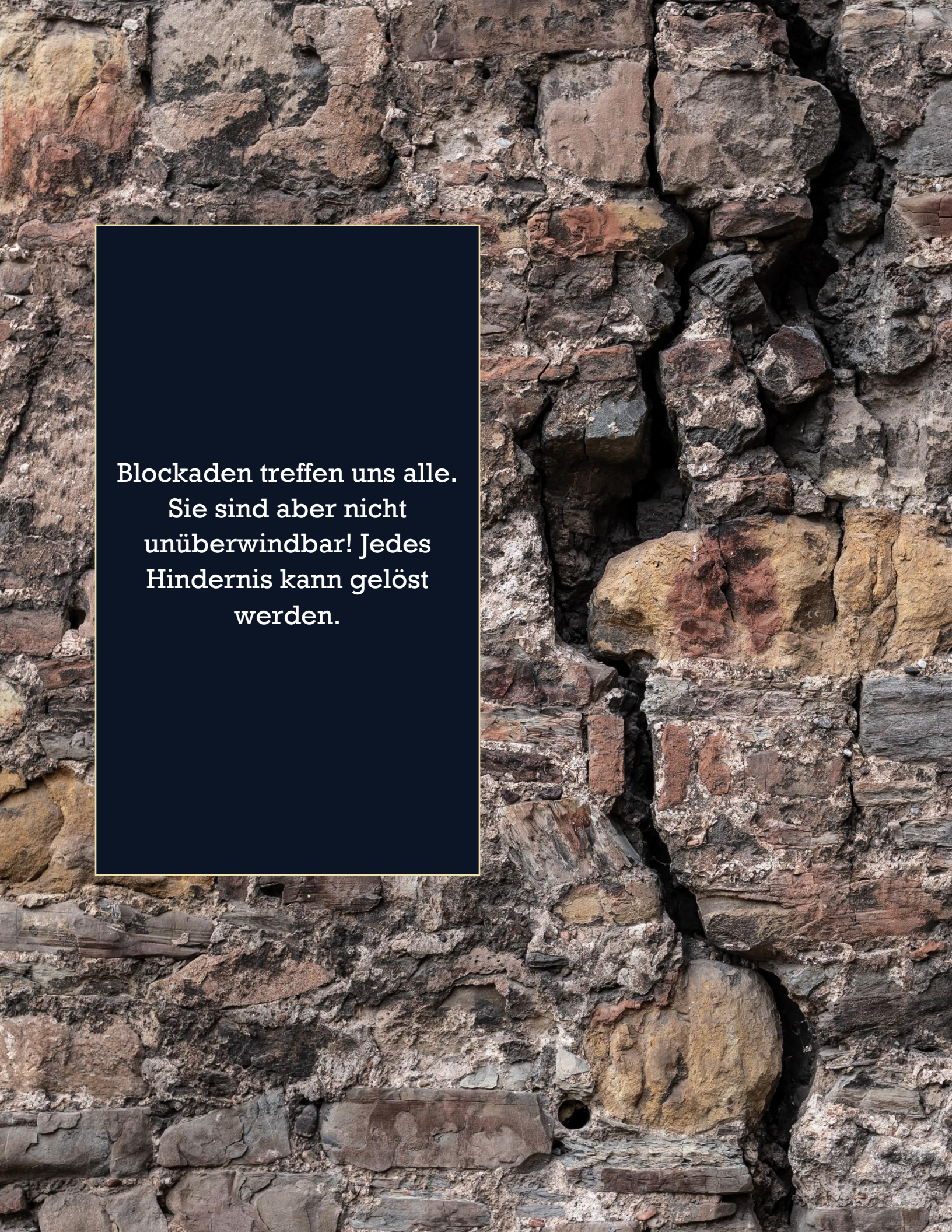
1. Persönliche Weiterentwicklung, verkörpere das, was Du erleben möchtest, bevor Du es realisiert hast!
2. Denken, Fühlen und Handeln im Einklang mit Dir selbst und auf Liebe ausgerichtet

3. Mehrwertorientiert, darauf anderen Menschen wahrhaftig zu dienen
4. Bereitschaft, jeden Tag etwas Neues zu lernen und den eigenen Horizont zu erweitern
5. Umsetzungsfreudig, nicht nur lernen, sondern sofortiges Testen, Probieren und Tun, jeden Tag!
6. Tiefe Menschenliebe und Freude daran, sich mit neuen Personen jederzeit zu vernetzen
7. Bereitschaft sich neu zu erfinden und in sich zu investieren, damit Zeit und Geld gespart und schneller mehr Menschen gedient werden kann.

Viele der Faktoren fühlen sich nicht nur so an, ob sie mit großen inneren Prozessen kommen. Sie tun es auch.

Die Reise zu Deinen erfüllten Träumen und einem freieren Leben wird von Dir verlangen, dass Du sehr ehrlich, offen, verletzlich und persönlich mit Dir selbst umgehst.

Damit Du nicht nur die 7 Punkte hast und allein darüber brüten musst, möchte ich Dir hier einige der wichtigsten Blockaden und Fehleinstellungen mitgeben. Zu jedem Punkt wenigstens eine.



Blockaden treffen uns alle. Sie sind aber nicht unüberwindbar! Jedes Hindernis kann gelöst werden.

Blockaden, die entstehen können

Persönlichkeitsentwicklung

Wenn → Dann/Denken!

a. Ich benehme mich so, wenn ich es bin …
b. Ich netzwerke dann, wenn ich viele Kontakte habe …
c. Ich verhalte mich dann, als wäre ich ausgebucht, wenn ich viele Kunden habe …

Es fühlt sich so logisch an, so herum zudenken.

Denn wenn wir es nicht haben, wie können wir es leben?

Die Wahrheit des Manifestierens und unserer Realität jedoch liegt darin, dass wir zuerst verkörpern und wirklich SEIN dürfen, was wir uns wünschen. Und erst dann verändern wir das Nötige, um es auch wirklich real zu erleben.

Tipp: Manifestieren und Realitätswechsel kommen mit einer Verzögerung, in dieser werden wir mehrfach getestet, ob wir die neue Realität wirklich wollen. Dranbleiben ist hier auch die Devise!

Denken, Fühlen, Handeln

Oftmals glauben Menschen, dass es ausreicht, sich ausschließlich um das Mindset zu kümmern.

Auch wenn das richtige Mindset wichtig ist, ist es der letzte Puzzlestein eines 10'000 Teile Puzzles.

Nicht der Erste.

In Wirklichkeit sind das Glauben, Fühlen und Handeln ausschlaggebend dafür, wie und was wir denken.

Es ändert sich von nahezu allein, wenn wir uns erlauben, erfolgreicher zu werden.

Tipp: Glaube an Dich und daran, dass Du Menschen wirklich einen Dienst leisten kannst, der eine positive Veränderung mit sich bringt (Ergebnisse). Dann stell Dir die Menschen vor, dessen Leben Du verändert haben wirst. Fühle Dich richtig in die Freude, den Stolz, die Emotionen, die Erfolge der anderen ein. Sei dankbar und dann beginnst Du in einem neuen Licht zu denken.

Dienen

Viele Menschen glauben, dass dem Dienen eine seltsame Energie anhaftet, oftmals unterbewusst, verbinden wir es mit viel Schlechtem. Diener, Sklaventum, Verlust, eine schlechte Stellung, Ausbeutung.

In Wirklichkeit jedoch ist Dienen die höchste Form der gelebten Liebe zu Unbekannten, Kunden, Menschen, die Du nicht kennst oder die Dich nicht kennen.

Wenn wir den Geist des Dienens verkörpern lernen, dann übernehmen wir Eigenverantwortung und wachsen als Führungskraft und Wegweiser. Beides ist unumgänglich für Erfolg.

Tipp: Frage Dich öfter, auf welchen Wegen Du Deinen Lieblingsmenschen (Interessenten, die wirklich zu Dir passen) noch dienen kannst. Denk daran, dass eine neue Perspektive, ein neuer Blickwinkel oftmals schon ausreichen, um einen tiefen Eindruck zu hinterlassen.

Lerne Neues

Immer noch sind Massen davon überzeugt, dass das Lernen nach der Schule aufhört.

Einige verwechseln «Neues Lernen», mit einer endlosen Jagd nach neuen Zertifikaten und Abschlüssen.

In Wirklichkeit jedoch geht es darum, offen zu sein für Entwicklung. Veränderung vollständig zuzulassen und sogar Freude daran zu finden.

Wenn wir beginnen, jeden Tag eine neue Perspektive zu erkunden, etwas tiefer in unsere Materie einzutauchen und zu erkennen, wie wir es nutzen dürfen, um mehr Menschen zu dienen … dann schaffen wir eine tiefe, innere Sicherheit, die spürbar ist.

Tipp: Richte das Lernen immer in zwei Richtungen
1. Für Dich selbst, um zu wachsen und agil zu bleiben
2. Für Deine Kunden und Interessenten, um mehr Expertise und Können für sie zu haben.

Umsetzungsfreude

Bei all dem Lernen, vergessen wir oftmals zu handeln.

Wir saugen all das Wissen, all den Inhalt, all die Möglichkeiten auf, und befinden und dann oft in einer Art Schockstarre und können nicht mehr umsetzen.

Wenn wir beginnen, unser Wissen direkt anzuwenden.

Dann erleben wir einen unglaublich rasanten Wandel und kommen unseren Zielen in Quantensprüngen näher.

Tipp: Praktiziere eine einfache Regel:

Erst Lernen

Dann Testen und Ausprobieren

Dann anderen beibringen, was Du gelernt hast.

Bereitschaft neue Wege zu gehen

Das Alte, das Bekannte!

Wir fühlen uns alle so oft, so wohl, in dem, was uns naheliegt und wir uns gewöhnt haben, so zu funktionieren.

Was für eine ungeahnte Falle für Stagnation und Blockaden das doch ist!

Wenn wir beginnen zu verstehen, dass Stillstand jeder Art der Beginn des Sterbens ist. Für Geschäfte, aber auch dem Menschen selbst, fällt es auf einmal viel leichter, wieder in Bewegung zu kommen.

Tipp: Frage Dich, was Dir lieber ist. Stagnation und damit schnelle Schritte Richtung Tod. Oder die Angst vor Veränderung loszulassen und sich zu erlauben, zu erkunden, wer man in dieser neuen Version des Lebens, jetzt sein möchte! Und sich dann zu entscheiden, welche Version man jetzt gerade leben will, um den maximalen Erfolg in allen Lebensbereichen zu erleben.

Menschenliebe

Viele Menschen finden viele Geschichten, warum Netzwerken, Kontakte knüpfen, Anfragen stellen etc … ein Teufelswerk ist.

Damit handeln sie nicht nur aus Frust und Angst, sondern verbauen sich auch die Zukunft.

Denn (auch wenn das eigentlich wirklich logisch ist) nur wer mehr und mehr Menschen kennen, lernt, schafft es auch genug Menschen zu begegnen, um lebensverändernde Möglichkeiten und Chancen zu erhalten.

Siehe es so: «Wer versteht, dass nichts ohne Menschen passiert für uns, der versteht, die Menschheit lieben zu lernen.»

Nein, kein Tipp, ich finde es so klar, dass ich gar nicht weiß, was ich hier noch als Tipp geben soll. 😊 Wenn Dir etwas einfällt, melde Dich gerne!

In sich investieren

So oft spielt hier die «Wenn-Dann» Geschichte, die ich als ersten Punkt aufgezählt hatte, mit hinein.

Wenn ich viel Geld verdiene …

Wenn ich viele Kunden habe, …

Wenn ich erfolgreich bin …

Wenn ich alles habe, was ich wollte …

Dann kann ich auch in mich investieren.

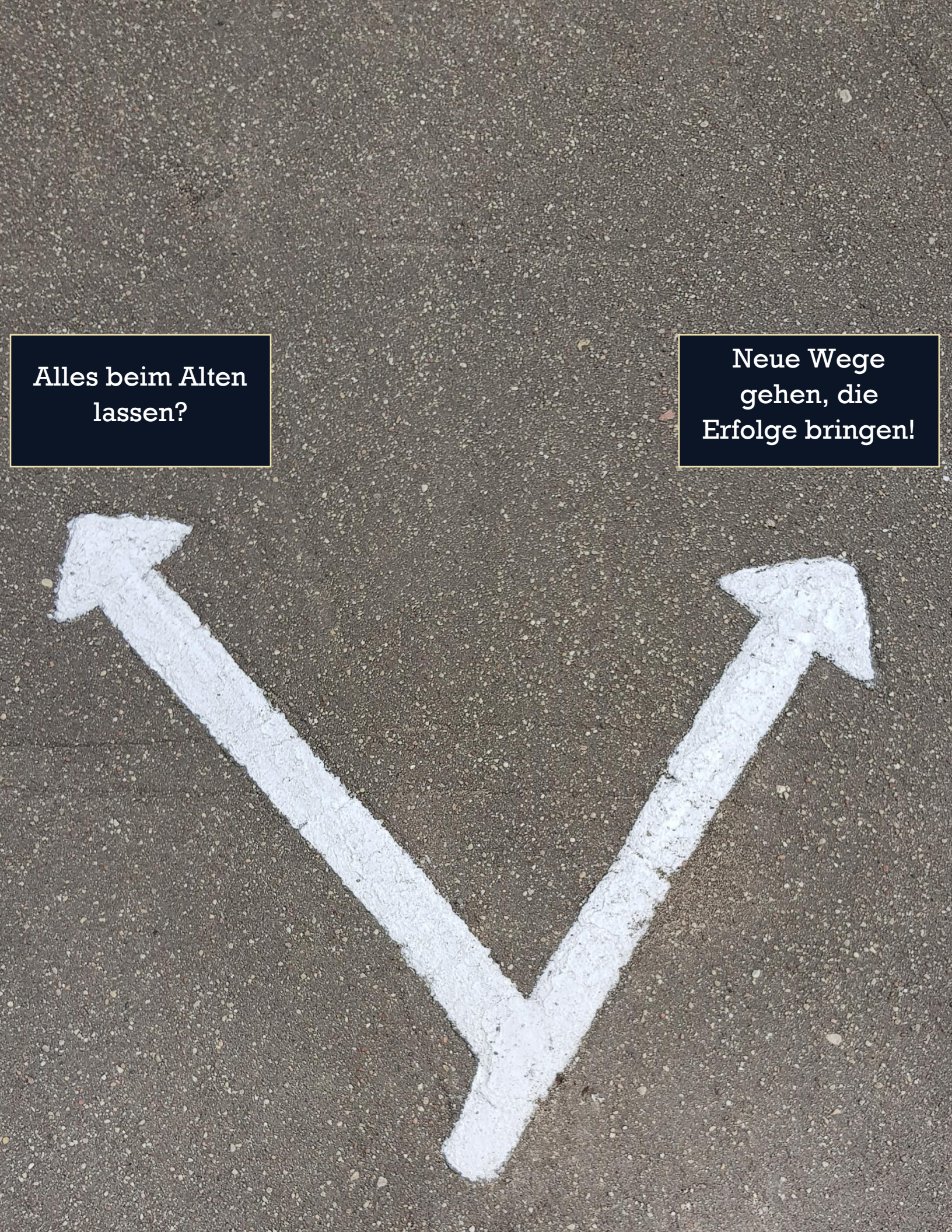
Die Realität jedoch sieht genau umgedreht aus.

Wenn Du beginnst ehrlich und mit Bestimmung in Dich und Deine Träume zu investieren, dann verdienst Du viel Geld, hast viele Kunden, bist erfolgreicher, bekommst, was Du willst.

Dieser einfache Twist ist so schwer, weil er mit so vielen Ängsten beladen ist.

Wer jedoch den Sprung wagt, gehört zu denen, die ein freies und selbstbestimmtes Leben führen.

Tipp: Sei es Dir wert! Denn Du bist gut genug! Und erlaube Dir, in Dich und Dein Leben zu investieren!


Alles beim Alten lassen?
Neue Wege gehen, die Erfolge bringen!

Eine einfache Entscheidung

Vor allem einfache Entscheidungen können so herausfordernd sein, wie kaum etwas anderes.

Wenn Du das Gefühl bekommen hast:

«Wow, ich habe irgendwie all das hier schon gewusst, und es fühlt sich einfach richtig an, ich weiß aber nicht, wie ich anfangen soll, das zu leben …»

Dann möchte ich Dich an dieser Stelle herzlich einladen, Dir unseren Workshop zum Aktivieren des inneren Kundenmagneten zu sichern!

Schau am besten hier auf der Seite nach, wie Du teilnehmen kannst (Entweder LIVE – sollten wir das gerade anbieten oder als Aufzeichnung)

Jetzt magnetisch neue Kunden gewinnen lernen!

Nicht entscheiden ist übrigens auch eine Entscheidung!

Daher gehe jetzt für Dich und Deine Zukunft neue Wege!

Ich hoffe, Dich haben die Inhalte inspiriert, Dir neue Perspektiven eröffnet und Dich begeistert, um neue, geniale Wege für Dich zu finden und Deinen persönlichen Erfolg zu leben!