



ERFOLG UND SPIRIT IM BUSINESS

Unsere Seminarreihe „**Erfolg und Spirit in Ihrem Business**“ besteht aus **zwei Modulen**, die einzeln genutzt werden können und gleichzeitig sehr gut aufeinander abgestimmt sind.



Im ersten Seminar „The Call“ geht es um Ihren inneren Ruf.

Ich glaube, dass das Leben jeden Menschen mit einer ganz besonderen, einzigartigen Mischung an Gaben ausgestattet hat. Bildhaft gesprochen, sehe ich in jedem von uns eine einzigartige Blume mit einem ganz besonderen Duft. Wir tun der Welt und uns selbst keinen Gefallen, wenn wir uns anpassen und in vorgefertigte Schubladen zwingen. „The Call“ lädt Sie auf eine intensive Selbstentdeckungsreise ein.

- Was sind Ihre Gaben?
- Wofür brennt Ihr Herz?
- Worin sind Sie wirklich gut?
- Und wie könnte Ihr Traumjob aussehen?

18.-21.02.2010, Baden-Baden



Life Trust

PF 1311. Baden-Baden 76502. Germany.

Gewidmet dem Wahren, dem Guten und dem Schönen.

www.lifetrust.info willkommen@lifetrust.info Tel. +49.7221.992982-8 Fax. -9
Sparkasse Baden-Baden ~ Kontoinhaber: Andrea Lindau ~ BLZ: 66250030 ~ 3005543
USt-IdNr.: De238966343

Das zweite Seminar „Erfolgreich selbständig“ richtet sich an Menschen, die bereits wissen, womit sie anderen Menschen dienen wollen und die nun in ihrem Traumjob Erfolgreich ausgebucht sein möchten.

[Erfolgreich selbständig - Erfolgreich ausgebucht®] ist ein praxisgetestetes, Schritt-für-Schritt-System, um Ihren Terminkalender nach Ihren Wünschen zu füllen. **93%** der selbständigen Klienten, welche das [Bookyourselfsolid®] - System bis jetzt anwendeten, haben innerhalb eines Jahres ihren Umsatz um **43%** gesteigert.

Es unterstützt Sie darin, nicht nur systematisch, sondern sehr schnell das von Ihnen gewünschte Einkommensziel zu erreichen. Das smarte Marketingsystem hilft Ihnen dabei, Ihr Angebot Ihrem Zielmarkt präzise und effektiv zu kommunizieren und so Ihre idealen Kunden zu finden. Es funktioniert integer. Das heißt, sie brauchen sich nicht dafür zu verkaufen oder zu verbiegen. Es schenkt Ihnen Freiheit, Klarheit, Erfolg und die Erfahrung, mit Ihren Gaben endlich angemessen dienen zu können.

Dieses Seminar besteht aus **drei Teilen**:



Module 1. Ihre Basis errichten

Wir beginnen damit, eine Basis für Ihr Geschäft zu bauen, die nicht erschütterbar ist. Wenn Sie wirklich an nachhaltigem Erfolg interessiert sind, brauchen Sie festen, klaren Boden unter den Füßen, auf dem Sie stehen können.

Module 2. Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufbauen

Jetzt entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen eine integre und erfolgreiche Strategie, um ein Feld von Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufzubauen. Das Ziel ist es, Sie als einen vertrauenswürdigen Experten auf Ihrem Gebiet bekannt zu machen.

Module 3. Sieben Promotion-Strategien

Sie werden erstaunt sein, was sieben einfache Promotion-Strategien, durchgeführt auf einer regelmäßigen Basis, für eine Wirkung zeigen. Kommunizieren Sie erfolgreich. Stärken Sie das Bewusstsein Ihrer Umwelt für die Dienste und Talente, die Sie anbieten.

Das Beste daran: Fühlen Sie sich gut dabei!

Denn Sie handeln selbstbewusst, ehrlich und authentisch!

27.- 30.05.2010, Baden-Baden

Erfolg lässt sich nicht auf die banale Ebene des Geldverdienens reduzieren. Wahrer Erfolg ist integral. Er fügt die Puzzlesteine Ihres Lebens zusammen. Da Ihr Weg von niemand sonst beschritten werden kann und nach Ihnen nicht mehr existieren wird, gibt es nur eine Instanz in diesem Universum, die Ihren Erfolg einschätzen kann: Ihr Herz. Stellen Sie sich vor:

Von heute auf morgen gäbe es kein Geld mehr. Ihre Grundbedürfnisse wären gesetzlich gesichert.

Würden Sie morgen früh aufstehen und derselben Arbeit nachgehen?

Wenn ja, dann können Sie sich glücklich schätzen – denn Sie gehören zu den Menschen, die es geschafft haben, Beruf und Berufung zu vereinen. Falls Sie mit einem klaren Nein antworten, lade ich Sie ein, sich von den folgenden Thesen berühren zu lassen:

- **Es ist Ihr Geburtsrecht, sich in Ihrer Arbeit zu verwirklichen.** Erfolgreich und erfüllt zu arbeiten ist einer der intensivsten Wege der Selbsterkenntnis. Arbeit als Weg der Geldbeschaffung zu betrachten, verfehlt die diese tiefere Dimension und wird uns nie zufrieden stellen.
- **Ihr freier Selbstaussdruck in Ihrer Arbeit ist nicht nur Ihr Privatvergnügen.** Sie können uns Anderen nur wirklich dienen, wenn Sie Ihrem Ruf folgen. Wenn jeder am richtigen Platz dient, erblüht das große Ganze.
- **Es ist nie zu spät, Ihrem inneren Ruf zu folgen** und Ihre Passion zu leben. Der beste Augenblick, damit anzufangen, ist jetzt.
- **Die Lösung für unser Problem ist am Anfang meist nicht zu sehen.** Doch sie wird angezogen, wenn wir bereit sind, die richtigen Fragen zu stellen und Handlungen folgen zu lassen.
- **Erfüllte und erfolgreiche Arbeit ist eine der stärksten Quellen unseres Selbstbewusstseins.** Versiegt sie, verblasst auch die Erfahrung von Freude in allen anderen Lebensbereichen, etwa in zwischenmenschlichen Beziehungen, bei Erholung, Kunst, Erziehung, Sex... .
- **Der Wegweiser zu Ihrer wahren Berufung ist Freude.**
- Es ist nicht nötig, sich für wahren Erfolg zu verbiegen, doch Sie müssen **bereit sein, immer wieder Ihre Komfortzone zu verlassen** und sichtbar zu sein.
- **Erfolg entfaltet sich von innen nach außen, nicht umgekehrt.**
- **Erfolg folgt nicht dem Geld. Fülle folgt dem Erfolg.**
- **Gewöhnen Sie sich an das gute Gefühl, für das bezahlt zu werden, was Sie gerne tun.**
- **Erfolg ist kein einzelnes Ziel.** Was für Sie heute Erfolg bedeutet, ist es morgen nicht mehr.
- **Erfolg ist ein Lebensstil,** den Sie wählen. Ein Weg, auf dem Sie immer wieder eine neue, freiere Version Ihrer selbst entdecken und durch Ihr Handeln manifestieren.
- **Lieben Sie alles, was Sie tun. Tun Sie nur, was Sie lieben.**

ERFOLGREICH SELBSTÄNDIG

SELBSTBEURTEILUNG

Das schnelle, einfache und verlässliche System, um mehr Kunden zu gewinnen, als Sie bedienen können, selbst wenn Ihnen Vermarktung und Verkauf zuwider sind.

Durch diesen Fragebogen gewinnen Sie einen klaren Überblick über die Effizienz und Integrität Ihrer Marktstrategien.

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen ehrlich – niemand bewertet Sie – auf einer Skala von 1-10, wobei 10 der höchste Wert ist.

15-Punkte Selbstbeurteilung

1. Benutzen Sie ein Auswahlverfahren, mit dessen Hilfe Sie sicherstellen können, dass Sie ausschließlich mit handverlesenen idealen Kunden arbeiten, die Sie inspirieren und beleben?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Haben Sie eine Zielgruppe ermittelt und wissen Sie, warum sie kauft, was Sie anbieten, was ihre Bedürfnisse und Wünsche sind, und was die nachhaltigen Vorteile Ihrer Dienstleistung für sie sind?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Haben Sie ein Markenzeichen, durch das leicht ersichtlich ist, wen Sie ansprechen und wobei Sie Ihren Kunden helfen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Sind Sie in der Lage, über das, was Sie tun in einer Art und Weise zu sprechen, die anschaulich und fesselnd ist und zu aufrichtigen Gesprächen befähigt, in denen Sie eine Beziehung zu potentiellen Kunden aufbauen können?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

5. Haben Sie sich schon entschieden, wofür Sie bei Ihrer Zielgruppe bekannt sein wollen und haben Sie schon damit begonnen, sich in Ihrer Nische als Autorität zu etablieren?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

6. Können Sie einen vollständigen Verkaufszyklus aufweisen, der es Ihnen ermöglicht, bei Ihrer Zielgruppe mit der Zeit Vertrauen aufzubauen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

7. Wissen Sie, wie man mit potentiellen Kunden ein einfaches und effektives Verkaufsgespräch führt?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

8. Haben Sie schon damit begonnen, Informationsmaterial für Ihre Zielgruppe zu entwerfen, und verstehen Sie, warum dies wichtig ist und welche Vorteile Sie daraus ziehen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

9. Ziehen Sie den vollen Nutzen aus den täglichen Gelegenheiten, Kontakte zu knüpfen und mit anderen in Verbindung zu treten?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

10. Besitzen Sie eine wirksame Strategie zur persönlichen Kontaktaufnahme mit potentiellen Kunden und mit Kollegen mit ergänzendem Leistungsangebot?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

11. Bitten Sie regelmäßig um Empfehlungen und haben Sie eine Strategie, um diese weiter zu verfolgen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

12. Verfügen Sie über eine wirkungsvolle Webseite, mit deren Hilfe Sie mit Ihrer Zielgruppe in Verbindung bleiben und vertrauensvolle Beziehungen aufbauen können?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

13. Sprechen Sie regelmäßig zu einem gezielt ausgewählten Publikum?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

14. Schreiben Sie für Ihre Zielgruppe wertvolle Artikel und reichen Sie diese regelmäßig zur Publikation in Printmedien und online ein?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

15. Haben sie eine wirksame Kontaktpflege-Strategie, die es Ihnen ermöglicht, andere mühelos im Auge zu behalten und die Verbindung mit ihnen aufrecht zu erhalten?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10