

MEINE
ERFOLGS
GESCHICHTE

Name



ERFOLGS
BESCHLEUNIGER
MEHR SEIN - MEHR HABEN - MEHR GEBEN



WILLKOMMEN!

Wir begrüßen Dich herzlich in unserem Workbook und wünschen Dir ganz viel Freude beim Entdecken und Erarbeiten der Inhalte. Wir hoffen, dass Du durch das Workbook inspiriert wirst, an Dich zu glauben und Deine Ziele zu erreichen.

Unser Workbook ist für alle Unternehmer und Selbstständige gedacht, die an sich arbeiten wollen, um entspannter und klarer mehr Umsatz zu machen und ein erfülltes Leben zu führen. Wir wollen Dir dabei helfen, Deine Ziele zu definieren und Deinen persönlichen Weg dahin zu finden. Du wirst auch Inspirationen zu unseren Themen Verkauf, Mindset und Persönlichkeitsentwicklung finden.

In den letzten Jahren haben wir hunderte Coachings durchgeführt und viel an uns selbst gearbeitet. Ein paar Dinge sind uns dabei glasklar geworden:

1. „Wer den ganzen Tag arbeitet, hat keine Zeit, Geld zu verdienen.“ (Zitat von Rockefeller) Wenn wir uns nicht regelmäßig Zeit zur Reflexion nehmen und dafür, unsere Ziele und unsere Handlungen zu reflektieren, übersehen wir großartige Möglichkeiten, unser Business weiterzuentwickeln und werden zunehmend gestresst. Wir verlieren unsere Vision aus den Augen.
2. Der Schlüssel ist immer die Umsetzung. Wir sind alle sehr beschäftigt. Aber tun oft nicht die Dinge, die für uns und unser Unternehmen am wichtigsten sind. Der Schlüssel zum Erfolg ist das Tun. Aber nicht das Beschäftigt-sein um des Beschäftigt-sein Willens. Wir brauchen einen klaren Plan und den müssen wir konsequent umsetzen, wenn wir erfolgreich sein wollen.
3. Alleine ist es schwer. Gemeinsam wird es leicht. Unternehmer fühlen sich oft alleine. Sie treffen die Entscheidungen. Sie müssen sowohl die Tagesaufgaben als auch die Weiterentwicklung der Firma im Auge haben. Such Dir ein Umfeld von Gleichgesinnten, die Dir helfen, motiviert zu bleiben und Deinen Weg nicht zu verlieren.
4. Erfolgreiche Menschen stellen sich bessere Fragen und erhalten dann bessere Antworten. Selbstreflexion und die Reflexion mit einem Coach sind essenziell für eine positive Veränderung.

Dieses Workbook ist sowohl eine Erinnerung als auch eine Unterstützung für Dich, Dir bessere Fragen zu stellen und Dir immer wieder Zeit zu nehmen, über Dich und Dein Unternehmen nachzudenken. Schreibe Dir Deine Gedanken und Ideen auf und fang an, die Dinge, die Dir klar geworden sind, Schritt für Schritt umzusetzen.

Wir wünschen Dir viel Erfolg beim Erreichen Deiner Ziele und hoffen, dass Du das Workbook immer wieder als Unterstützung nutzt, um an Deine Erfolge erinnert zu werden.

Viel Freude und Erfolg wünscht Dir das Team von Erfolgsbeschleuniger!

Dein Tobi & Stefan



DEIN ERFOLGS- BESCHLEUNIGER

Erfolgsbeschleuniger wurde von Stefan Gebhardt und Tobi Krick gegründet, um Menschen und Unternehmern dabei zu helfen, erfolgreicher und glücklicher zu werden. Wir wollen Menschen und Unternehmen erfolgreich machen.

Wir sind ein Trainings- und Coaching-Unternehmen, das sich darauf spezialisiert hat, individuelle Programme und Workshops für unsere Kunden anzubieten. Dabei richten wir uns ganz nach Deinen Zielen und Bedürfnissen. Unsere Expertise liegt in den Bereichen Business-Entwicklung, Verkauf und Vertrieb sowie Mindset und Persönlichkeitsentwicklung. Wir glauben daran, dass jeder Mensch das Potenzial hat, erfolgreich und erfüllt zu leben, und wir möchten Dir dabei helfen, dieses Potenzial voll auszuschöpfen. Lass uns gemeinsam an Deinen Zielen arbeiten und Deine Träume verwirklichen!

Stefan Gebhardt ist unser Experte für Verkauf und Vertrieb, Tobi Krick ist unser Coach im Bereich Mindset und Persönlichkeitsentwicklung.

Unsere Vision ist es, eine positive Veränderung in der Welt zu bewirken, indem wir unseren Kunden dabei helfen, ihr volles Potential zu entfalten und ihre Träume zu verwirklichen. Wir legen großen Wert auf individuelle Betreuung und bieten regelmäßige Coaching-Sessions, Workshops und Trainings an. Zusätzlich haben wir eine Community, in der sich unsere Kunden untereinander austauschen und unterstützen können. Wir freuen uns darauf, Dich auf Deinem Weg zum Erfolg zu begleiten.



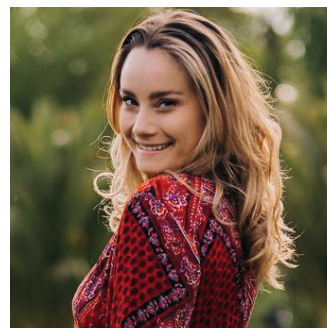
Stefan Gebhardt
Verkaufs- und Vertriebsexperte. Co-Gründer von Erfolgsbeschleuniger. Head-Coach für Business.



Tobi Krick
Coaching und Persönlichkeitsentwicklung. Co-Gründer von Erfolgsbeschleuniger. Head-Coach für Mindset.



Ena Krick
Gute Seele und Ansprechpartnerin unserer Kunden. Sie kümmert sich neben den Kunden um alles Organisatorische im Hintergrund.



Annemarie Lehmann
Öl im Getriebe. Leuchtkraft nach Außen. Annemarie hilft uns bei internen Prozessen und bei unserer starken Außenwirkung.



PICU-SCHLEIFE®

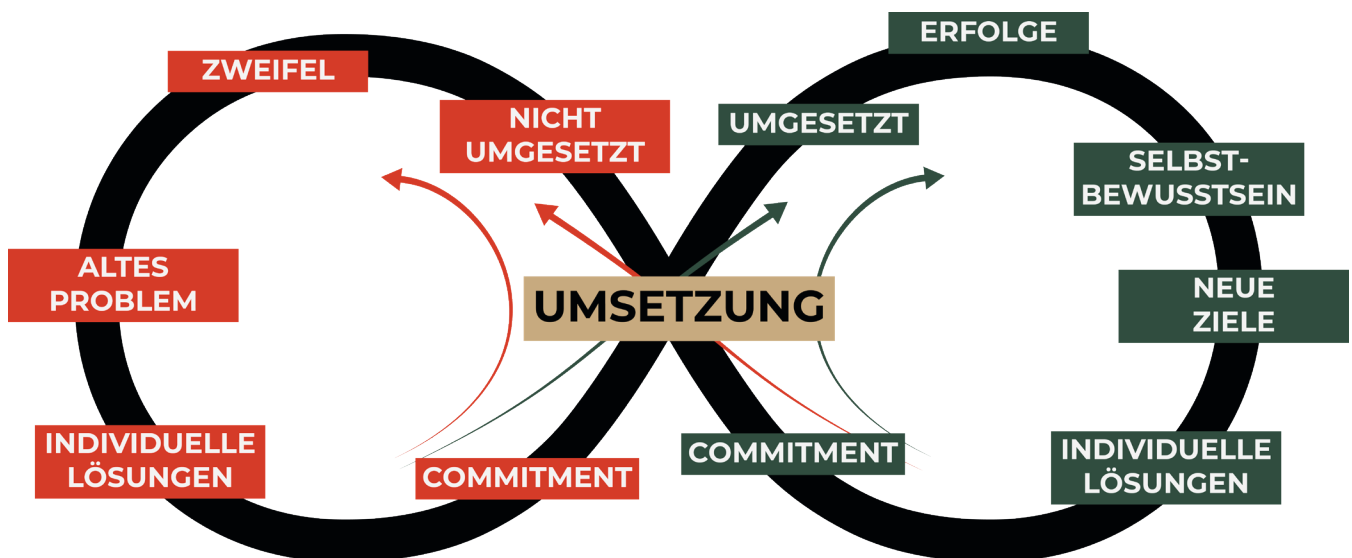
Nach hunderten **Coachings** ist uns eine Sache glasklar: Es kommt auf die Umsetzung an.

Es sind immer die gleichen zwei Dinge, die zum Erfolg oder Misserfolg führen.

Zum einen ist es die eigene Energie. Die Ausstrahlung und Begeisterung. Menschen kaufen die Sicherheit, die wir vermitteln. Wenn wir mit hängendem Blick und mutlosen Augen Business machen, will keiner von uns kaufen.

Zum anderen ist es die Umsetzung. Das ‚einfache‘ machen von dem, was wir eigentlich wissen, was zu tun ist. Denn Erfolg entsteht im Tun. In den meisten Fällen, wenn unsere Klienten nicht das erreichen, was wir gemeinsam geplant haben, wurde nicht konsequent das umgesetzt, was wir gemeinsam im Coaching erarbeitet haben.

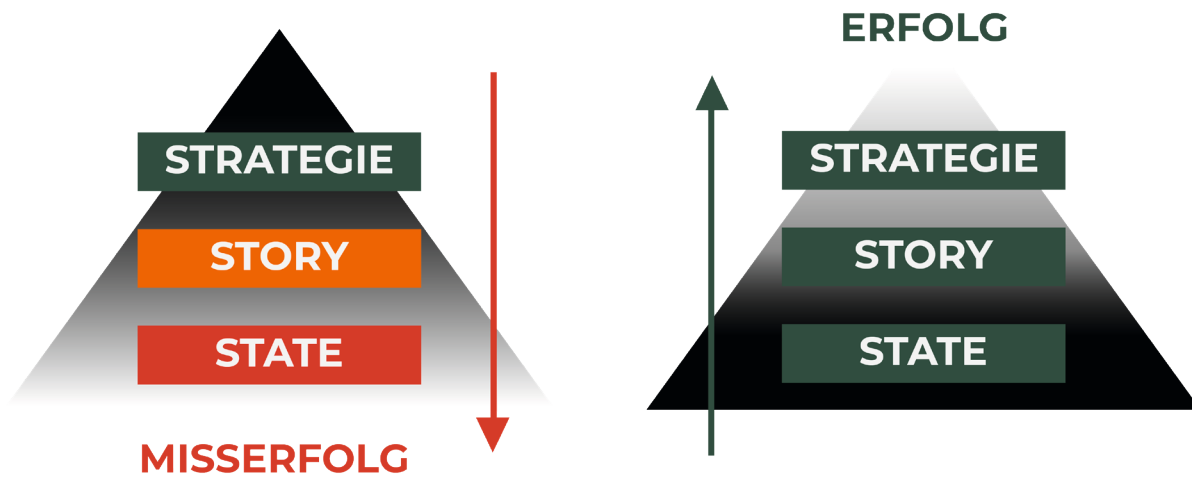
Die Picu-Schleife® veranschaulicht, wie der Prozess von einem Problem und einer Herausforderung zum Erfolg aussieht. Das ‚Nicht-Umsetzen‘ verstärkt Selbstzweifel und führt wieder zurück zum alten Problem. Erst in der konsequenten Umsetzung entstehen die Erfolge, die zu einem gestärkten Selbstbewusstsein und letztlich zu neuen Zielen und einem neuen Level führen. Wir befinden uns immer in einem Prozess der Veränderung, egal auf welchem Level wir uns befinden. Jede neue Stufe im Business fordert wieder heraus, etwas zu tun, was wir bis dahin noch nicht getan haben.



Wenn Du im Laufe der Zusammenarbeit merkst, dass die Erfolge ausbleiben, dann finde heraus, an welchem Punkt in der Picu-Schleife® Du Dich gerade befindest. Hast Du konsequent das Besprochene umgesetzt? Halten Dich Selbstzweifel oder ein schwaches Commitment davon ab, umzusetzen? Was kannst Du tun, um Dich wieder mit frischer Energie und Fokus in den rechten Kreislauf zu werfen?



DAS 3-S-MODELL



Die meisten Menschen versuchen ihre Probleme immer auf die gleiche Weise zu lösen: Sie überlegen, wie sie das Problem lösen können. Sie planen eine Strategie. Das konfrontiert sie mit ihrer inneren Story, ihren Glaubenssätzen und ihren Ängsten. Das führt oft schon dazu, dass gar nicht weiter umgesetzt wird, was zu einem negativen State führt. Der State ist die emotionale Haltung. Negative Stories und Selbstgespräche führen dazu, dass Du entmutigt, geknickt oder traurig bist, was es nicht leichter macht, das Problem zu lösen.

Wir schlagen vor, ein Problem grundsätzlich andersrum anzugehen.

Bringe Dich zuerst in einen positiven State. Setze Dich aufrecht hin. Höre inspirierende Musik oder tanze durch den Raum. Wenn Du gut gelaunt, dankbar, erfüllt oder inspiriert bist, wirst Du Dir selbst andere Geschichten erzählen. Du kannst Dir neue Glaubenssätze erzählen und positiver mit Dir selbst sprechen.

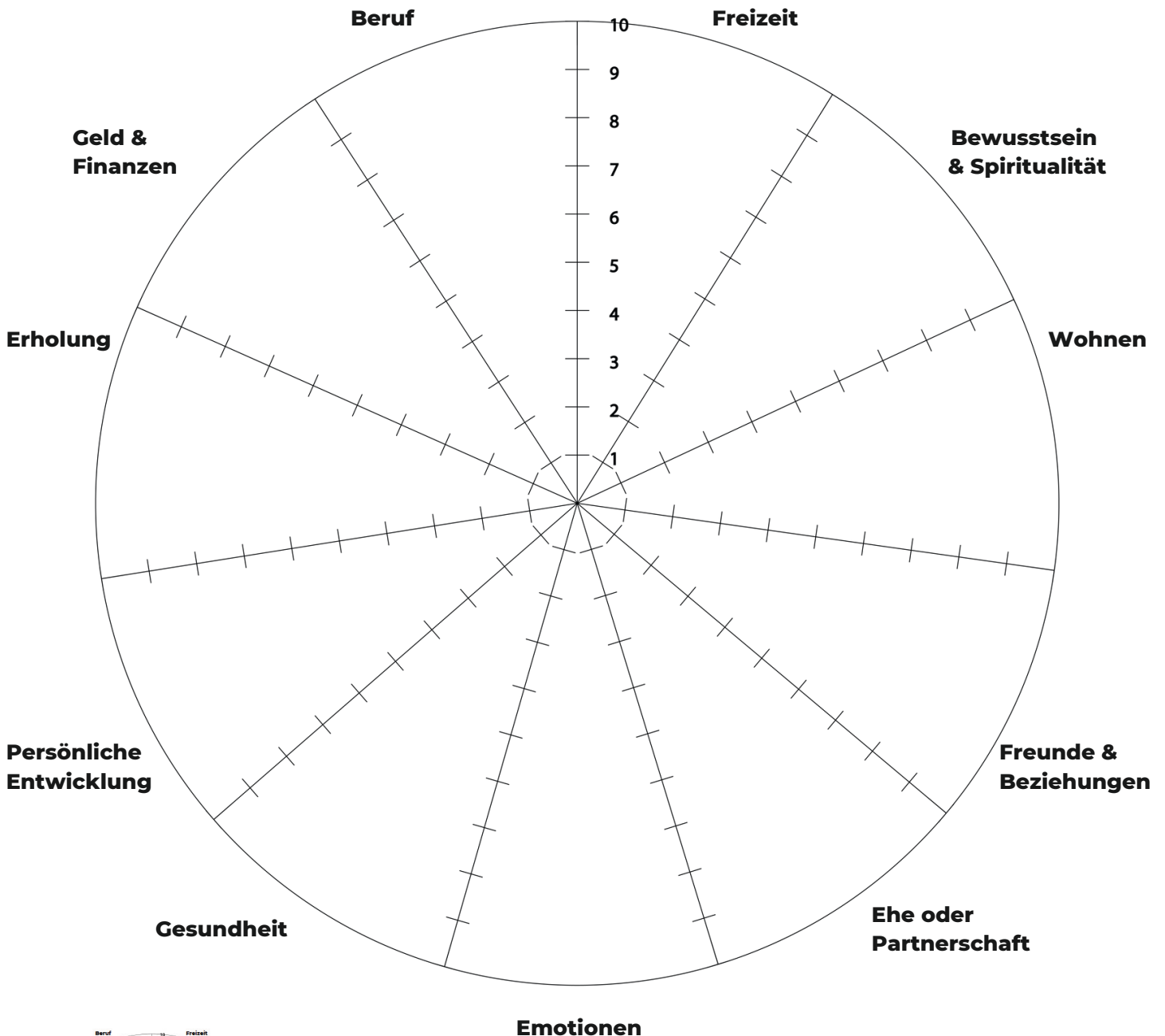
Sobald wir unsere Glaubenssätze geändert haben, können wir unsere Strategie angehen und unser Problem auf eine produktive Art und Weise lösen. Wir sind dann viel mehr in der Lage, positive Ergebnisse zu erzielen und unsere Ziele zu erreichen. Es lohnt sich, dieses Modell in verschiedenen Lebensbereichen anzuwenden, sei es im Beruf, in der Familie oder in Beziehungen. Wir können uns damit dazu ermutigen, uns selbst zu hinterfragen und uns bewusst zu machen, welche Überzeugungen uns daran hindern, unser volles Potenzial zu entfalten. Wenn wir uns erst einmal bewusst gemacht haben, welche negativen Überzeugungen wir haben, können wir sie gezielt angehen und durch positive ersetzen. Auf diese Weise können wir unser Leben auf eine Weise transformieren, die uns vorher nicht möglich erschien.



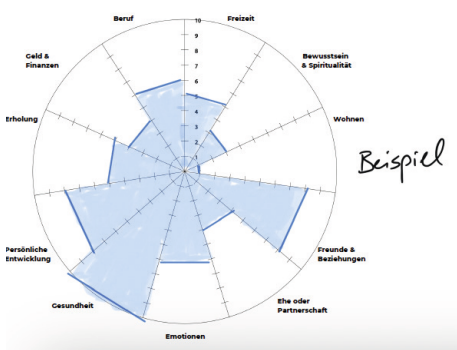
MEIN LEBENSRAD

Wie zufrieden bist Du in den einzelnen Bereichen in Deinem Leben? Wenn unser Lebensrad ungleichmäßig ist, haben wir das Gefühl, ins Stolpern zu kommen. Das Ziel ist es, dass die Lebensbereiche gleichmäßig wachsen.

Stufe Dich in jedem Bereich auf einer Skala von 1-10 ein. 10 heißt, dass Du zu 100% zufrieden und glücklich bist. 0 und 1 heißen, dass Du in diesem Bereich nicht unzufriedener sein könntest.



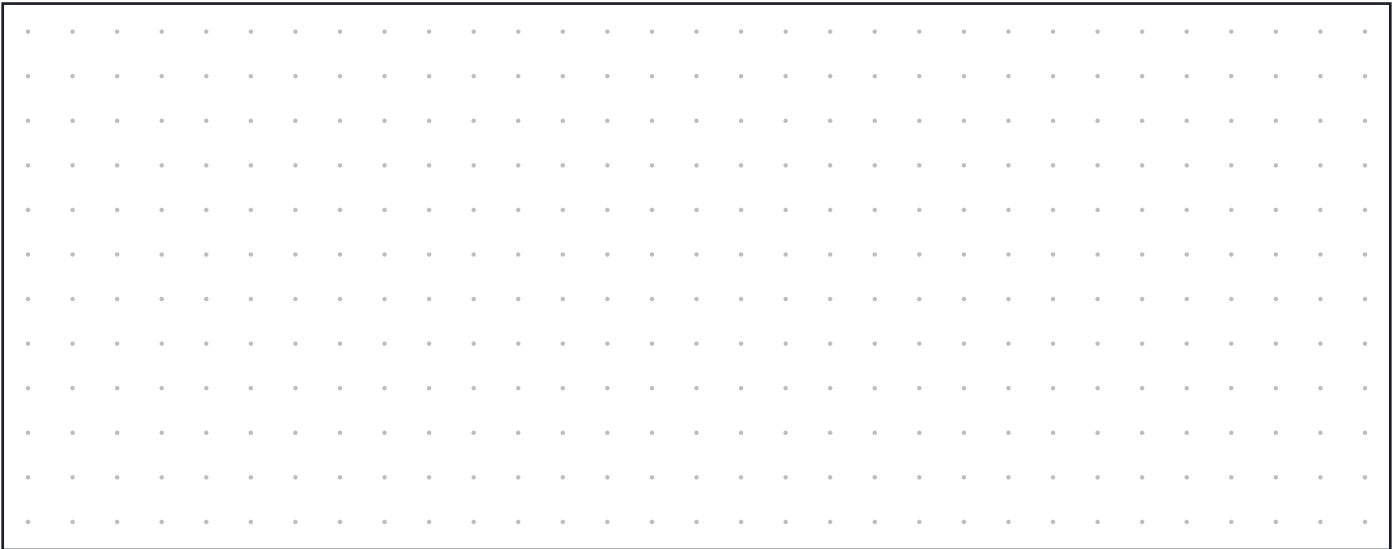
Datum



MEINE REISE

MEINE ZIELE

Was willst Du ganz konkret erreicht haben? Wann willst Du es erreicht haben?




DIE 6 SCHRITTE ZUM ZIEL

1. Definiere Dein Ziel genau. Einfach nur "reich werden" reicht nicht. Du musst genau wissen, was Du willst.
2. Überlege Dir, was du im Gegenzug für die Erreichung des Ziels tun willst.
3. Lege einen Zeitpunkt fest, bis wann Du es erreicht haben willst. Je genauer, desto besser.
4. Mache einen Plan, wie Du es erreichen willst. Beginne sofort, auch wenn Du Dich noch nicht bereit fühlst.
5. Schreibe alles auf – Ziel, Anstrengung, Zeit und Fortschritt. Mache daraus ein attraktives Statement, was Du im Präsens formulierst.
6. Lies es Dir zweimal am Tag laut vor – morgens und abends. Stell Dir vor, Du hättest es schon erreicht.

Ich bin so froh und glücklich, jetzt wo...

Beschreibe Deinen Wunschzustand, als wäre es schon wahr.



MEINE AUSGANGSSITUATION

Was ist gerade Dein Status Quo? Wie fühlst Du Dich damit?

A large rectangular area with a light gray dot grid pattern, intended for writing the response to the question above.

MEINE ERWARTUNGEN

Was erwartest Du von der Reise mit uns, von Deinen nächsten 12 Monaten und von Dir selbst?

A large rectangular area with a light gray dot grid pattern, intended for writing the response to the question above.



MEIN PERFEKTER TAG

Beschreibe Deinen perfekten Unternehmertag. Mache Dich für den Moment frei von allen Begrenzungen. Wie soll Dein perfekter Tag in der Zukunft aussehen? Wo lebst Du? Was machst Du? Arbeitest Du noch? Wenn ja, wieviel? Wann stehst Du auf? Beschreibe die absolute Wunschvorstellung. Mache es bildlich und greifbar, als ob Du einen Film drehen würdest.

A large grid of small dots for writing.



**„Setze dir ein bestimmtes Ziel und beobachte, wie schnell
die Welt beiseite tritt, um dich passieren zu lassen.“**

Napoleon Hill





MEINE GEDANKEN

**„Nicht weil es schwer ist, wagen wir es nicht.
Weil wir es nicht wagen, ist es schwer.“**

Seneca





**„Probleme sind Gelegenheiten zu zeigen,
was Du kannst.“**

Duke Ellington





„Je mehr Du gibst, bevor Du fragst, desto mehr bekommst Du zurück. Je schwerer das Flugzeug, desto länger die Startbahn.“

Alex Hormozi

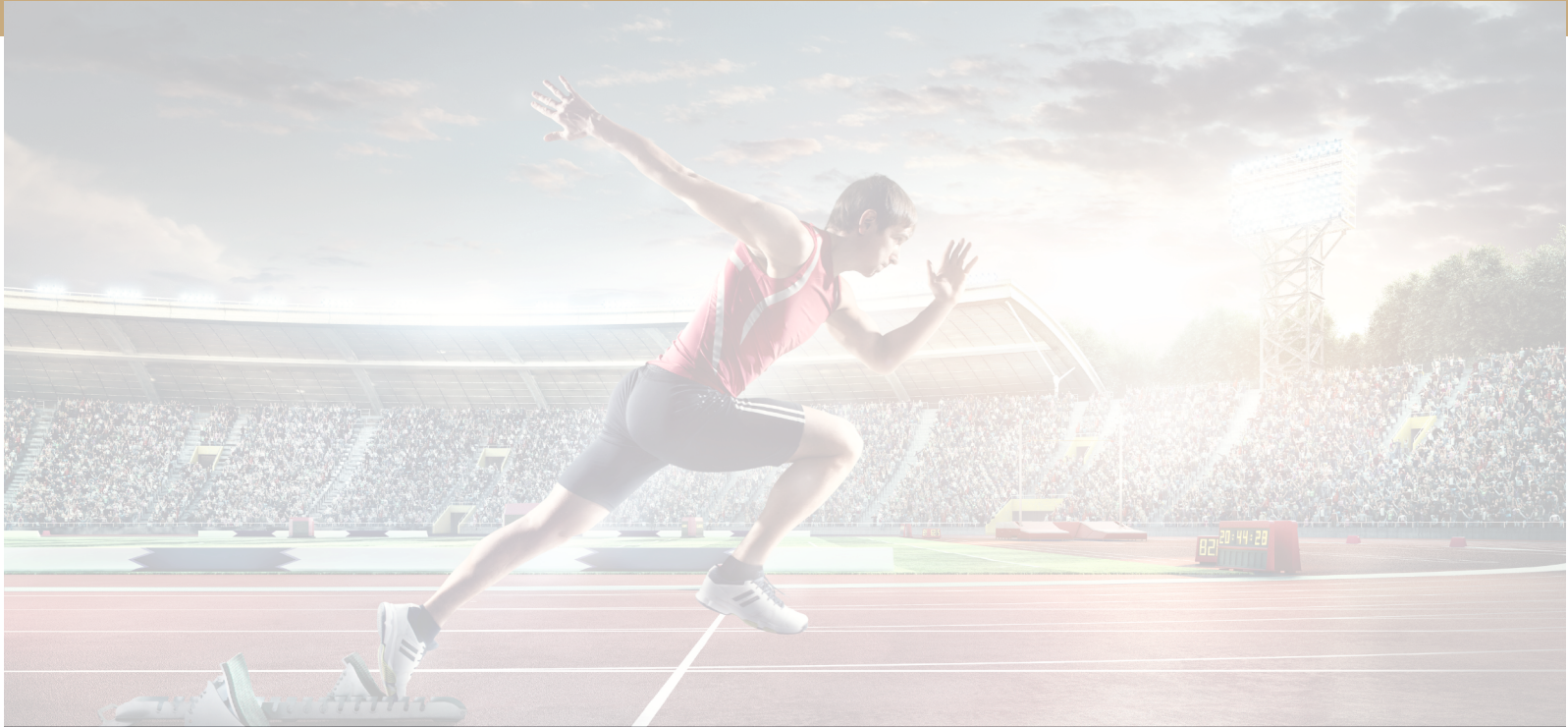




„Wir müssen bereit sein, das Leben, das wir geplant haben, loszulassen, um das Leben zu haben, das auf uns wartet. Die alte Haut muss abgestreift werden, bevor die neue kommen kann.“

Joseph Campbell





- 30 Tage -

UMSATZ

SPERTEIL



**ERFOLGS
BESCHLEUNIGER**

COACHING + TRAINING

UMSATZSPRINT

„**Unternehmertum** ist kein Sprint, sondern ein Marathon.“ Das hast Du bestimmt auch schon einige Male gehört. Und das stimmt auch. Aber wie im Sport auch, müssen wir gelegentlich auch das **Sprinten** trainieren, um besser zu werden oder ein Plateau zu überwinden.

Wir nutzen nur einen **Bruchteil unseres Potenzials**. Im Alltag sind wir selten zu 100% fokussiert oder geben unsere ganze Energie in nur eine Sache. Aber wenn wir immer wieder Sprintzeiten in unser Leben integrieren, dann können wir sehen, wozu wir eigentlich in der Lage sind.

Der **Umsatzsprint** ist eine Möglichkeit, mal 30 Tage lang fokussiert nur an den Tätigkeiten zu arbeiten, die den größten Nutzen für unser Unternehmen haben. Wenn es darum geht, ein Umsatzplateau zu überwinden, solltest Du die Maßnahmen fokussieren, die **unmittelbar mehr Umsatz generieren**.

Wenn Du den Umsatzsprint mit uns gebucht hast, dann bieten wir Dir die Infrastruktur. Tägliche Sport- und Motivationseinheiten, gemeinsamer Vertriebszeit in einer Gruppe, Support durch Stefan und Tobi als Deine Coaches und immer die Möglichkeit, alle Unsicherheiten und Fragen sowohl in der Gruppe als auch persönlich zu klären.

Aber Du kannst den Sprint auch alleine machen. Du brauchst ein 100%iges Commitment, einen abgesteckten Zeitraum, ein scharfes Ziel und einen klaren Plan.

Folge den Übungen auf den nächsten Seiten, um Deine Strategie herauszuarbeiten.

„DIE NÄCHSTEN 30 TAGE INVESTIERE ICH IN MEINE ZUKUNFT.“

„ICH BIN ZU 100% ENTSCHLOSSEN, MICH DEN NÄCHSTEN MONAT NUR AUF MEIN WICHTIGSTES ZIEL ZU FOKUSSIEREN.“

„ICH BLEIBE AM BALL. BIN MOTIVIERT UND BIN ERFOLGREICH. ICH GLAUBE AN MICH UND ARBEITE TÄGLICH AN MEINEM ZIEL.“



MEIN SPRINT

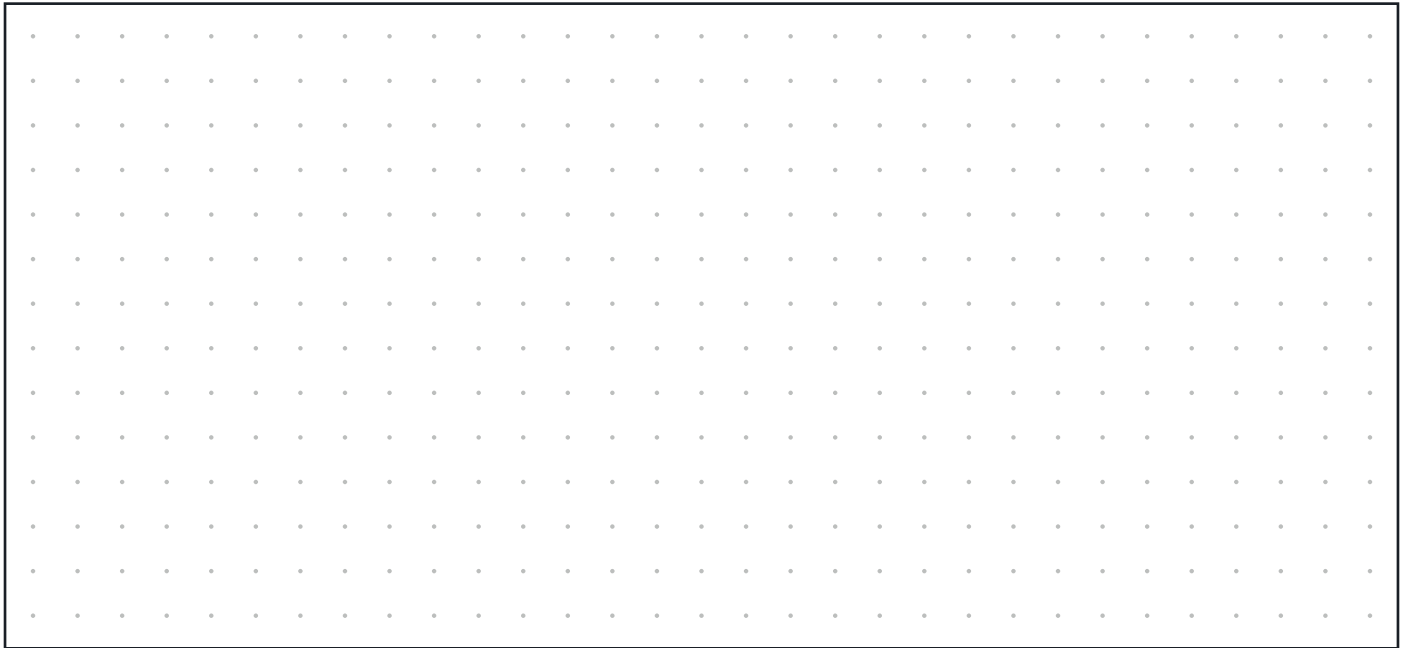
WANN FANGE ICH AN?

von

bis

WAS IST MEIN ZIEL?

Was soll GANZ KONKRET am Ende der 30 Tage passiert sein? Schreibe Deine Ziele so auf, als wären sie schon passiert. Mache es spezifisch und attraktiv.



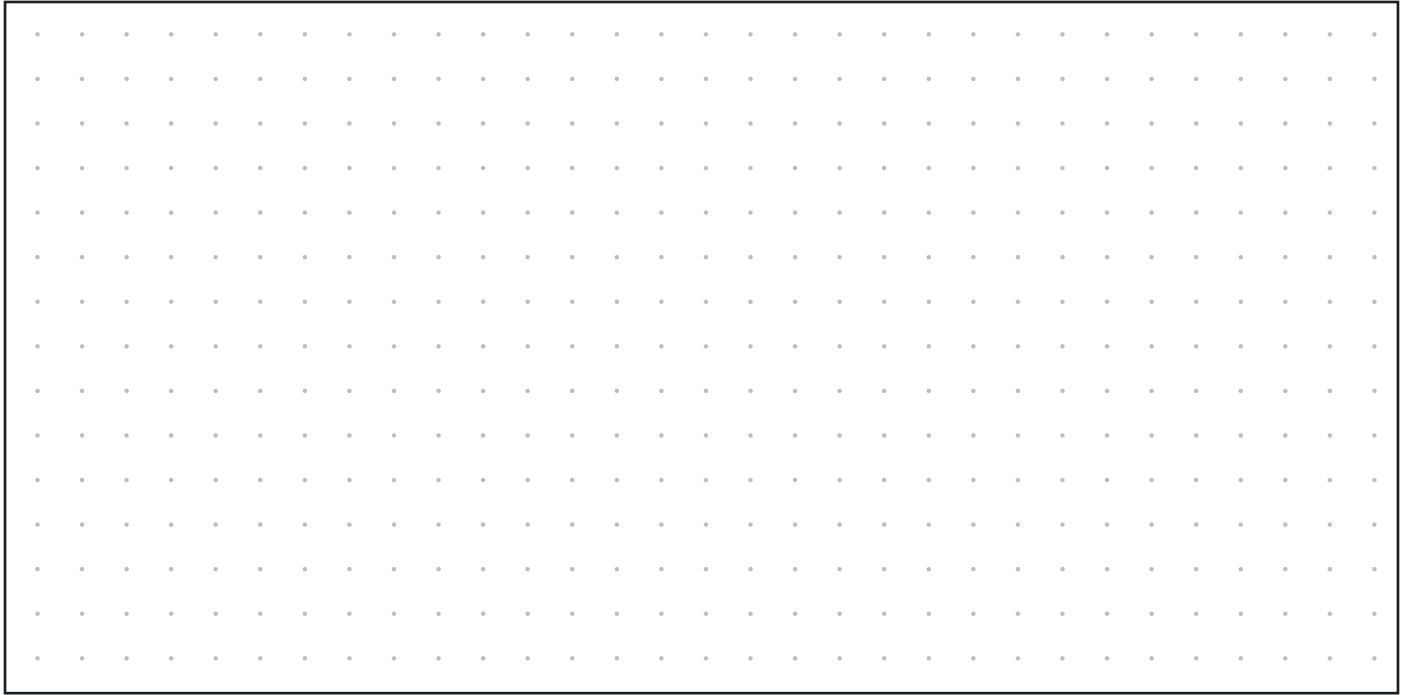
MIT WELCHEN TÄTIGKEITEN HABE ICH IN DER VERGANGENHEIT AM MEISTEN UMSATZ GENERIERT?

Schreibe auf, wodurch GENAU Du in der Vergangenheit Umsatz generieren konntest. Was war der Weg? Was waren die einzelnen Schritte?



WAS IST MEIN PLAN FÜR DEN SPRINT?

Plane die Tätigkeiten, die Du im Sprint mit 100% Fokus umsetzen möchtest. Sei spezifisch. Wenn Du in der ersten Umsetzungssession bist, sollten keine Fragen mehr offen sein.



WIE FÜHLE ICH MICH, WENN DIE ZIELE ERREICHT UND DIE PLÄNE UMGESETZT SIND?

Beschreibe, wie sich Dein NEUES ICH fühlen wird, wenn Du erreicht hast, was Du Dir vorgenommen hast. Jetzt schon in das Gefühl zu gehen, hilft bei der Motivation und Umsetzung.



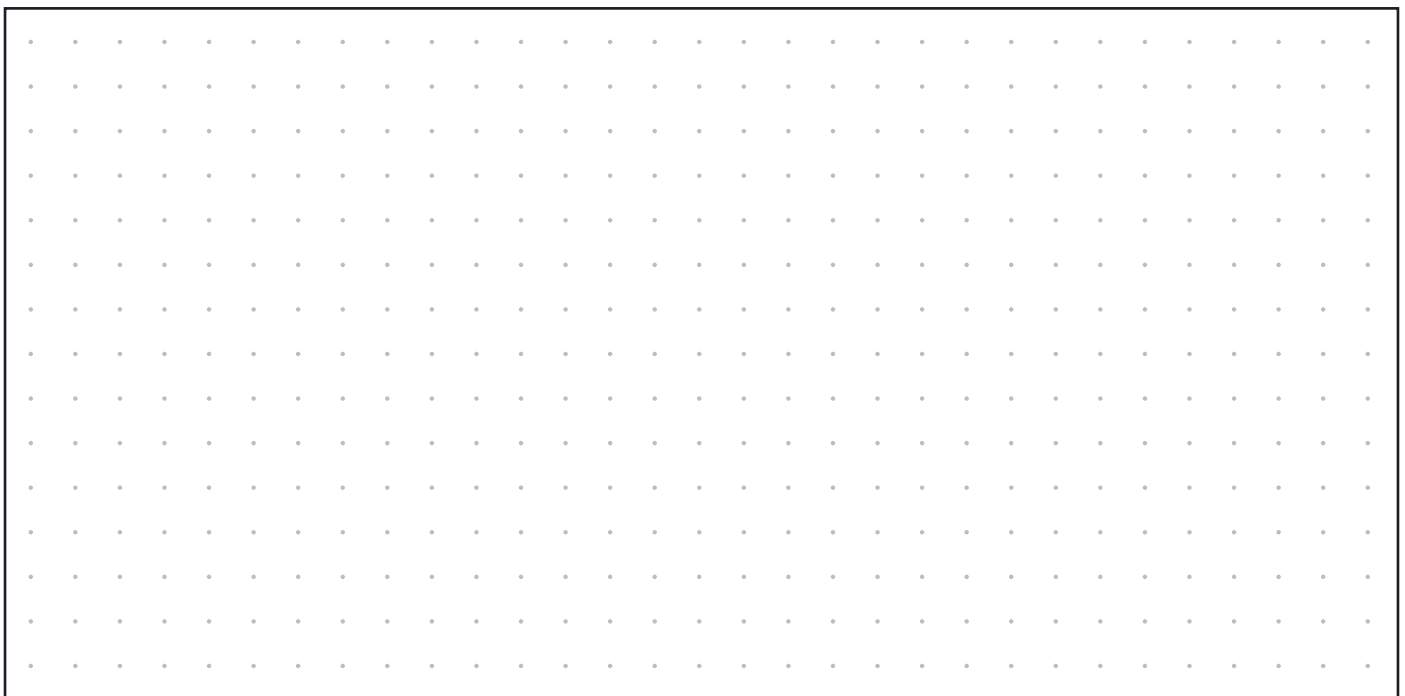
WAS KÖNNTE PASSIEREN, DASS ICH DOCH NICHT UMSETZE?

Bereite Dich vor. Du kennst Dich am besten. Mache Dir klar, was Deinen Erfolgen und dem Umsetzen im Wege stehen könnte. Berücksichtige das in Deinem Plan.



WAS MOTIVIERT MICH, WENN ICH MICH NICHT GUT FÜHLE?

Überlege, was Dich wieder in eine gute und produktive Stimmung bringen kann. Was motiviert Dich? Was kannst Du tun, um wieder ‚leistungsfähig‘ zu sein?



**„Nicht der Wille ist der Antrieb unseres Handelns,
sondern unsere Vorstellungskraft.“**

Émile Coué



MEIN COMMITMENT- VERTRAG

Ich, ,

bin zu 100% entschlossen, mein Ziel von

in den nächsten 30 Tagen zu erreichen. Ich werde
meinen Plan,

umsetzen.

Ich bin entschlossen, mein Plateau zu überwinden
und nicht mehr die gleiche Person zu sein, die ich
bis jetzt war.

Unterschrift



MMA / EPA - IDEEN

„Money-Making-Activities“ / „Einkommensproduzierende Aktivitäten“

Was kannst Du ganz praktisch im Umsatzsprint tun, um Einkommen zu generieren? Um Dein Umsatzplateau zu durchbrechen? Wir geben Dir Impulse und Ideen, was für Aktivitäten das für Dich sein könnten.

Bitte folge nicht unsere Ideen blind. Überprüfe, was für Dich passt. Was für Dein Business der beste Weg ist. Nimm die Ideen als Impulse, Deinen eigenen Weg und Deine eigenen täglichen ToDos zu planen.

SOCIAL MEDIA	TELEFON	BESTAND	OFFLINE
30-50 kalte Kontakte anschreiben	30-50 Menschen anrufen	20 Bestandskontakte anrufen	Besuche täglich 3-5 Firmen
20 + warme Kontakte anschreiben	30-50 Bestandskontakte anrufen	Termine vereinbaren	Termine mit Entscheidern vereinbaren
Bestandskontakte anschreiben	Termine vereinbaren	Bedarfsanalysen machen	Bedarfsanalysen machen
Termine vereinbaren	Verkaufsgespräche führen	Verkaufsgespräche führen	Verkaufsgespräche führen
Verkaufsgespräche führen			

Egal, für welchen Weg Du Dich entscheidest und was Du machst, um neue Kontakte zu generieren, es folgt immer dem gleichen Muster. Du entscheidest Dich, wen Du als Kunden gewinnen willst und machst Dir von diesen Menschen eine Liste oder suchst einen Pool, wo Du mit diesen Personen in Kontakt kommen kannst.

Du baust Kontakt auf mit dem Ziel, einen Termin zu vereinbaren. Sonst nichts. Es geht darum, eine mögliche Zusammenarbeit zu besprechen und herauszufinden, wie Du unterstützen kannst.

In diesem ersten Gespräch geht es dann darum, eine gute Bedarfsanalyse zu machen. Frag mehr, als Du redest. Stelle Dein Angebot nicht direkt vor, sondern finde heraus, was die andere Person wirklich will.

Wenn eine Zusammenarbeit in Frage kommt, hast Du zwei Möglichkeiten: Entweder stellst Du direkt Dein Angebot vor oder Du terminierst einen Call, wo es nur um das Angebot geht.

Dann überzeuge die Person, mit Dir zu starten.

Eine Erinnerung: Ein Verkaufsgespräch ist ein normales Gespräch über Dein Angebot mit



zwei Zusätzen: Du stellst vor der Präsentation eine Vorabschluss-Frage und am Ende die Abschlussfrage.

Vorabschlussfrage:

„Nur für mich als Info, wenn ich Dir alles vorstelle und es wirklich zu 100% passt, sind wir dann im Geschäft?“

„Wenn Du alle Informationen hast und alles passt, fangen wir dann wirklich gemeinsam an?“

Abschlussfrage (wenn alle Fragen geklärt sind):

„Perfekt! Möchtest Du bar oder in Raten zahlen?“

„Perfekt! Dann passt ja alles. Fantastisch. Möchtest Du direkt Montag anfangen oder eine Woche danach?“

„Dann sind wir uns einig! Sehr schön. Auf welche Adresse kann ich die Rechnung ausstellen?“

Menschen neigen dazu, auf Nummer sicher zu gehen, wenn man ihnen nicht hilft, eine Entscheidung zu treffen. Bitte sei verantwortungsbewusst und verkaufe nur, wenn Du wirklich helfen kannst. Aber wenn dem so ist, stelle bitte eine Vorabschluss- und Abschlussfrage. Du möchtest die Sicherheit, dass der Kunde auch kauft, wenn er alle Informationen hat und das Angebot nicht auf die lange Bank schiebt.

Sollte ein Kunde wirklich Bedenkzeit brauchen oder das Angebot im Team besprechen müssen, gestehe ihm das selbstverständlich zu. Mache aber direkt einen neuen Termin für die Entscheidung aus.

WIE SOLL MEINE VORABSCHLUSS- UND ABSCHLUSS-FRAGE FORMULIERT SEIN?

Plane die Fragen, die Du fragen willst.

Komme immer wieder zu diesen Fragen zurück, damit Du sie nicht vergisst, zu stellen.

A rectangular area with a dotted grid pattern, intended for writing the questions to be asked.





**„Beginne, bevor Du bereit bist.
Nicht vorbereiten, sondern beginnen.“**

Mel Robbins





„Die kleinste Handlung ist immer besser als die edelste Absicht.“

Robin Sharma

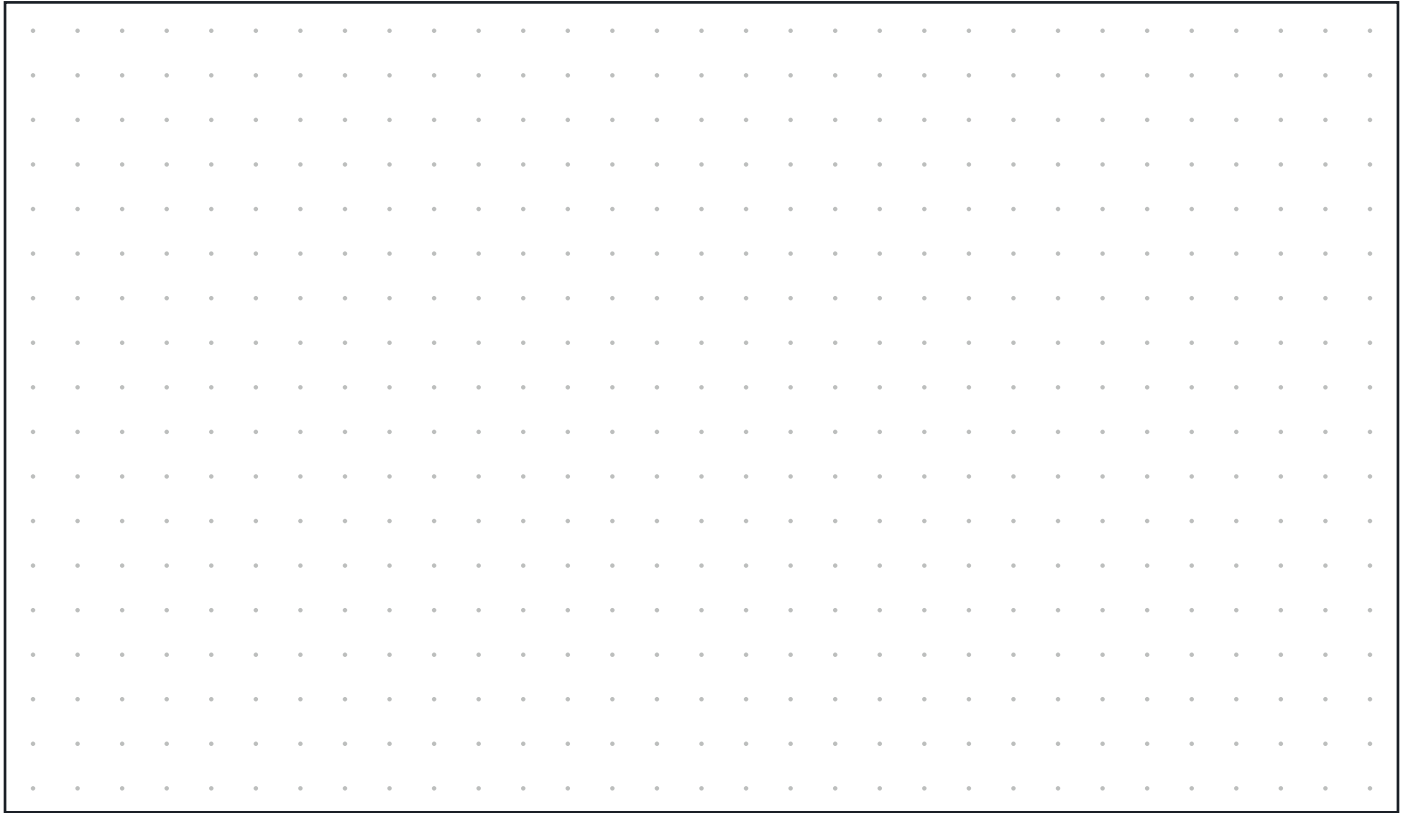


HALBZEIT!!!

Werte Deine Erlebnisse, Erfolge und Erfahrungen der letzten 15 Tage in Deinem Sprint aus.

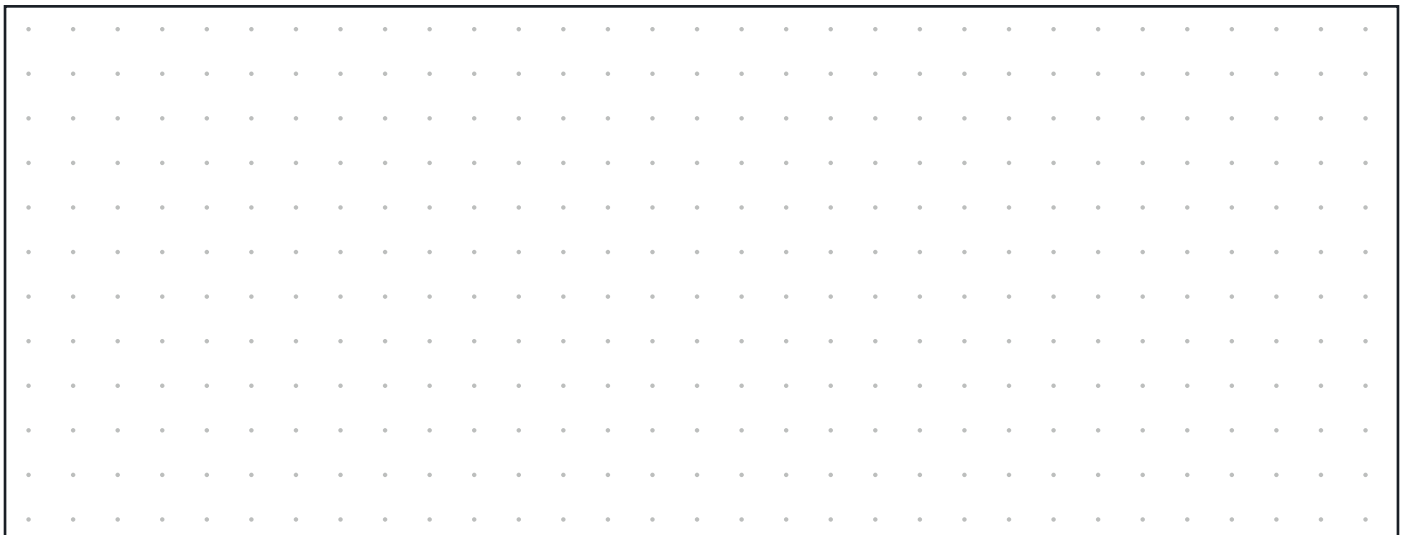
WAS WAR MEIN PERSÖNLICHES HIGHLIGHT?

Was lief so gut, so besonders oder so erfolgreich, dass Du diese Erfahrung wiederholen würdest? Was waren Deine größten Erfolge in den letzten 15 Tagen?



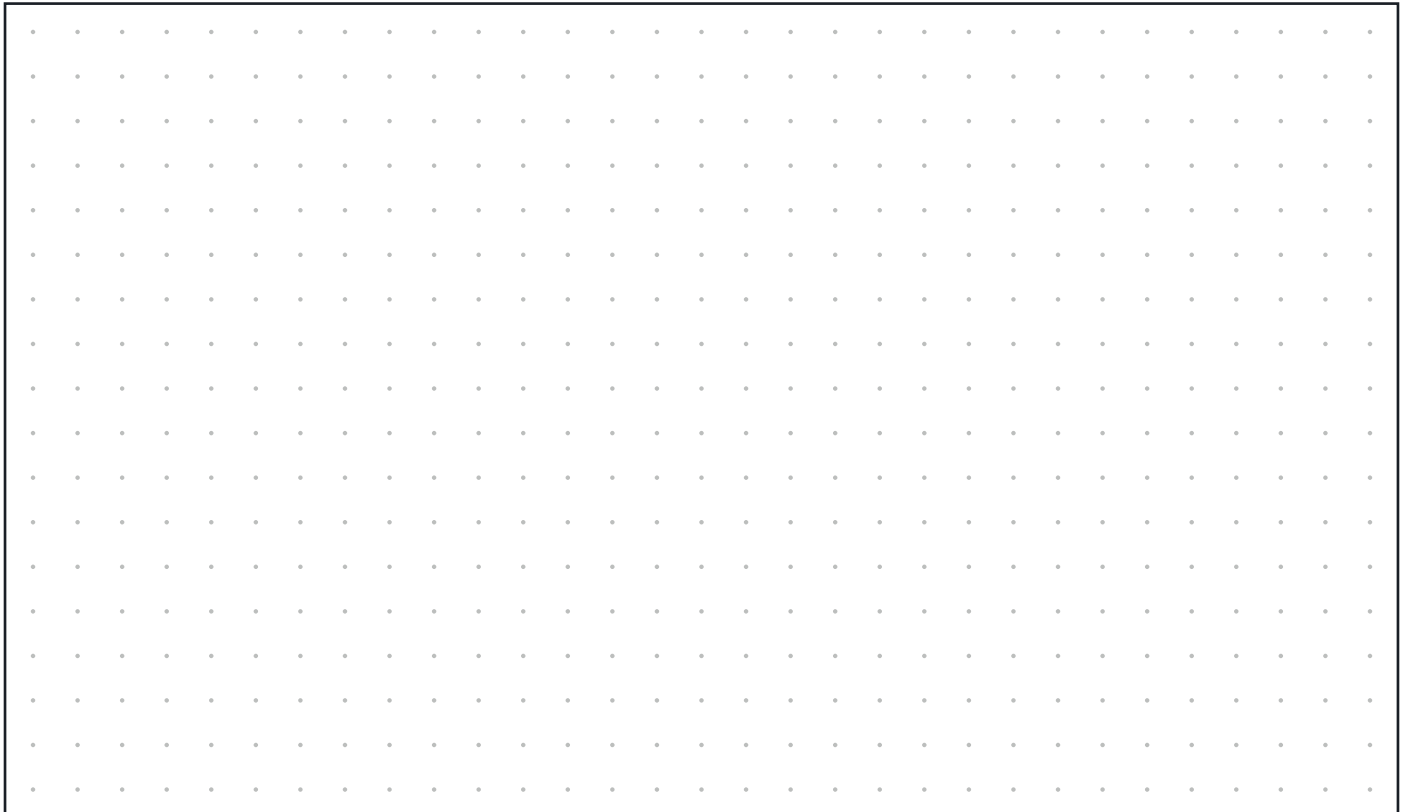
WAS IST MIR SCHWER GEFALLEN?

Schreibe auf, was wirklich hart für Dich war und was sich nicht gut angefühlt hat.



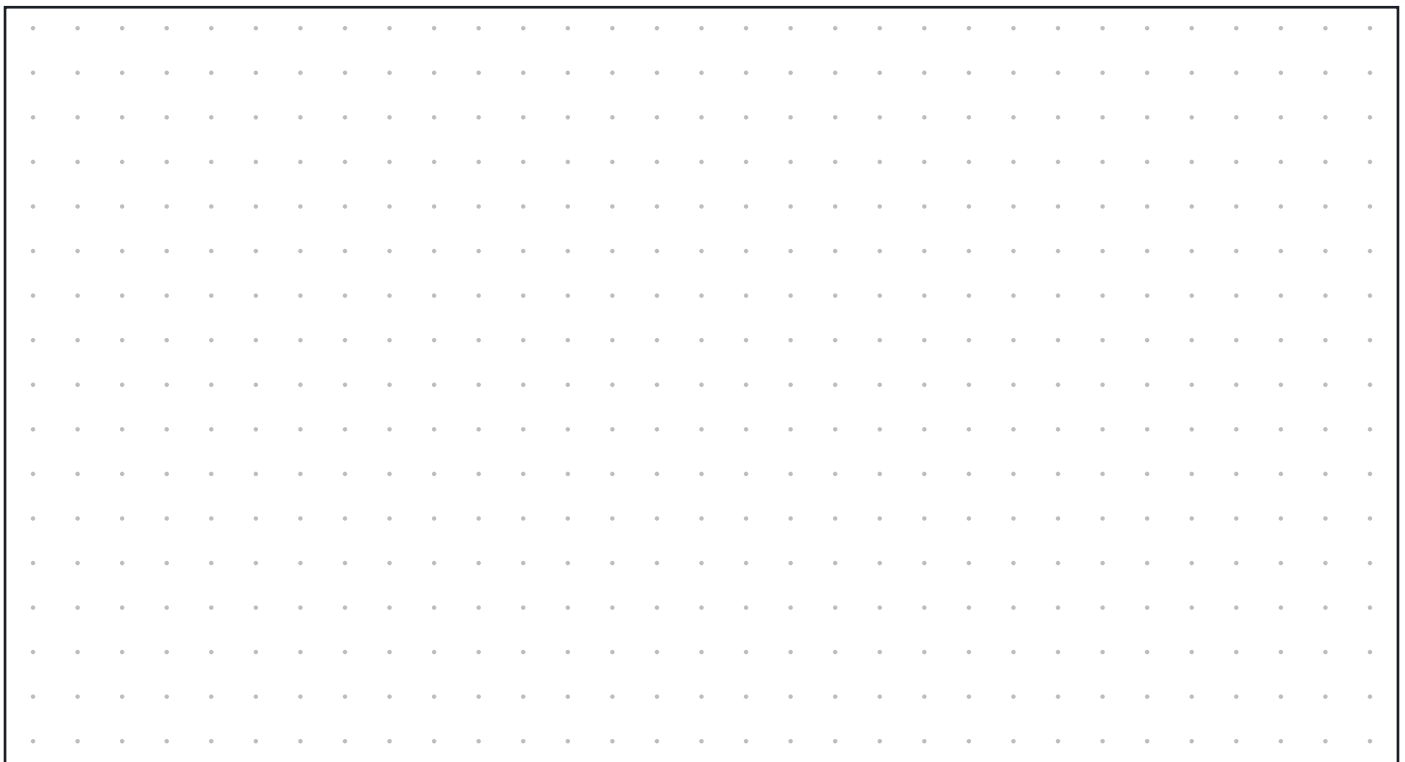
WARUM BIN ICH NOCHMAL ANGETRETEN?

Was hat Dich motiviert, mit dem Sprint anzufangen? Warum machst Du das, was Du tust? Wofür tust Du das alles? Wir müssen uns ab und zu bewusst machen, was uns antreibt.



WAS MUSS ICH ÄNDERN, DASS DIE NÄCHSTEN 15 TAGE NOCH ERFOLGREICHER WERDEN?

Passe den Plan leicht an und mache Dir bewusst, was Du in der zweiten Hälfte verändern musst.

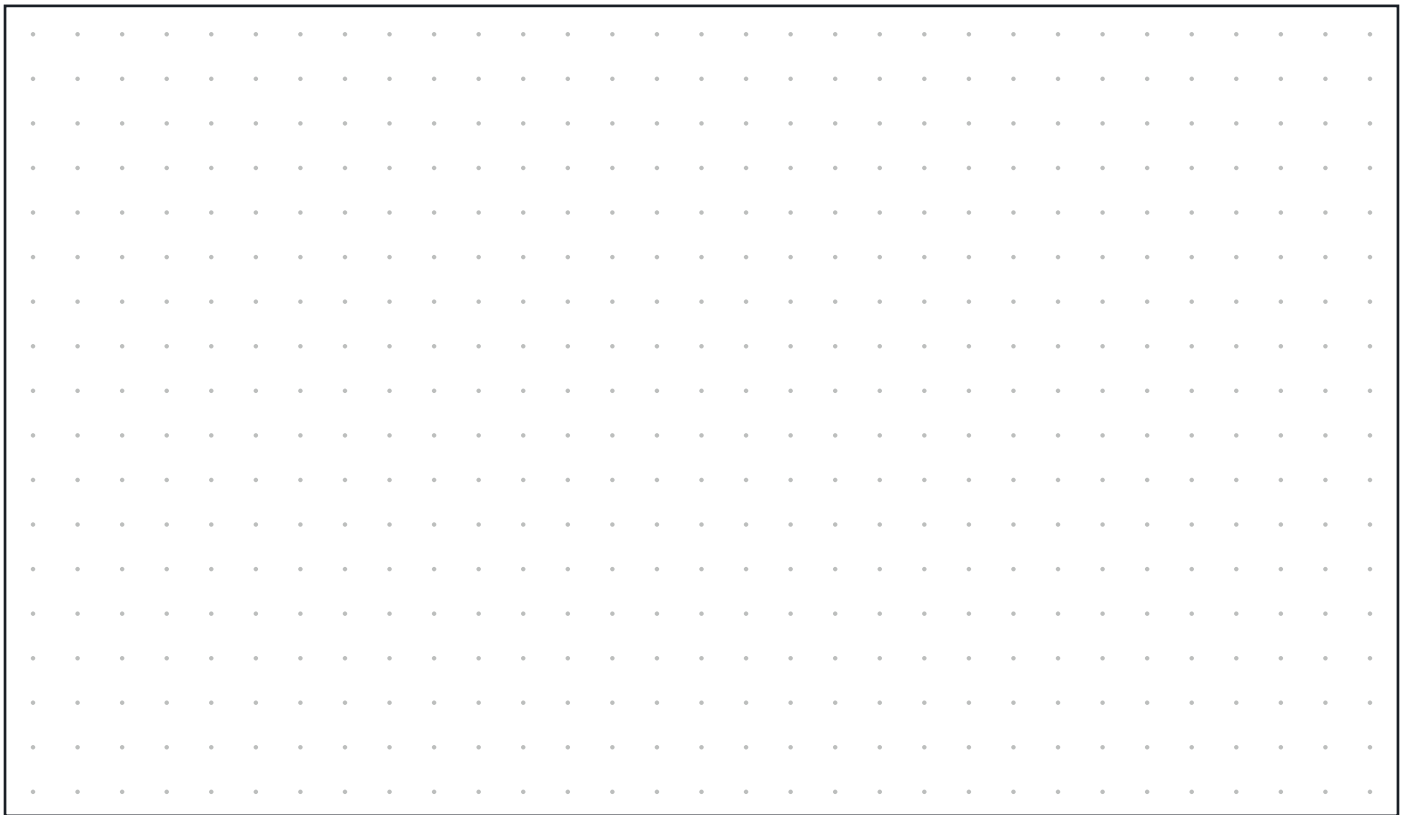


AUSWERTUNG

Die 30 Tage sind um! HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH! Du hast es geschafft! Du hast es einen Monat durchgezogen. Jetzt lass uns mal schauen, was Du Dir aus der Erfahrung mitnehmen kannst.

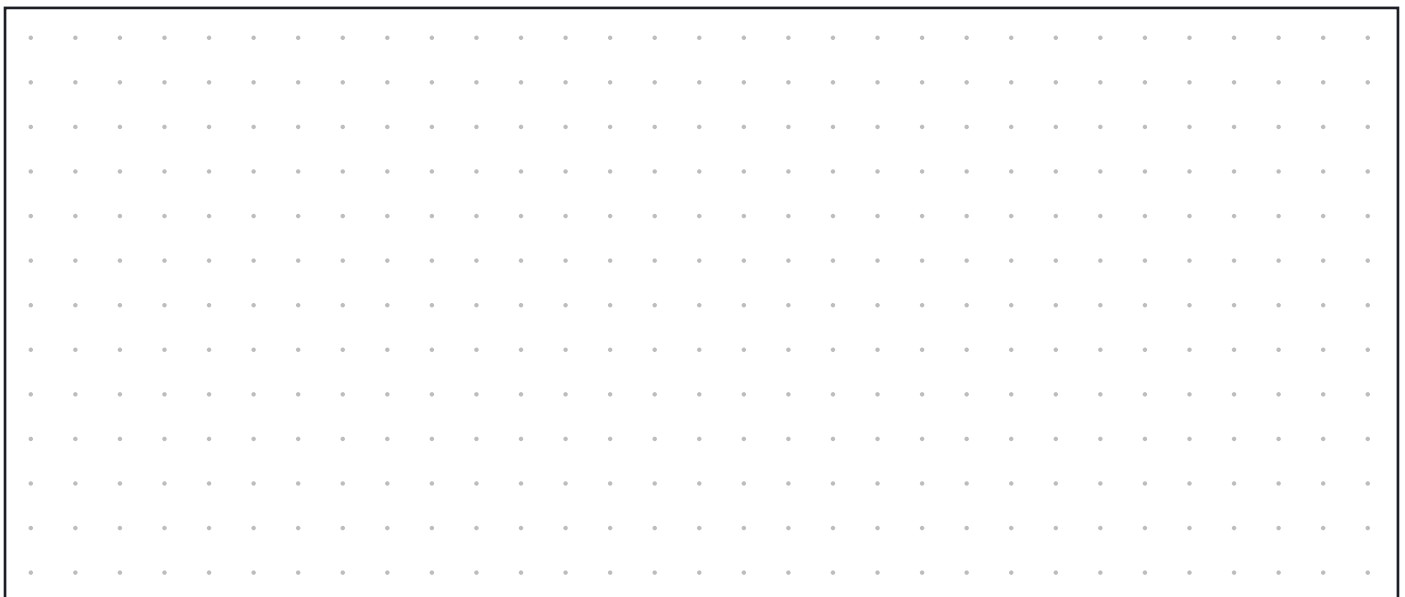
WAS HAST DU ERREICHT?

Mache Dir Deine Erfolge bewusst. Wieviel hast Du geschafft? Wieviel Umsatz konntest Du generieren? Wieviele Kontakte sind in der Pipeline? Wieviel näher bist Du Deinem Ziel gekommen?



WAS IST MIR SCHWER GEFALLEN?

Schreibe auf, was wirklich hart für Dich war und was sich nicht gut angefühlt hat.



WAS NEHME ICH MIR GANZ KONKRET FÜR MEINE ZUKUNFT MIT?

Schreibe Dir alle Deine Erfahrungen und Erfolge zusammen. Mach Dir bewusst, was für Schlüsse Du für Dein Business, Deinen Fokus, Deine Art und Weise zu verkaufen und Deinen Vertrieb ziehen willst.

A large grid of small dots for writing notes.

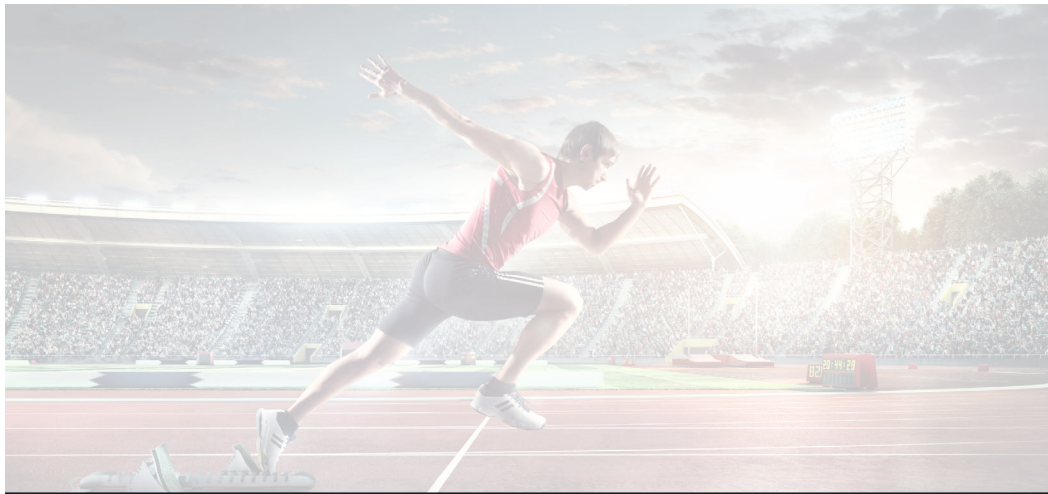




**WANN MACHE ICH
DEN SPRINT DAS
NÄCHSTE MAL?**

von

bis



- 30 Tage -

UMSATZ

SPRINT



**ERFOLGS
BESCHLEUNIGER**

COACHING + TRAINING

Wenn Du den Sprint nicht alleine, sondern mit uns und den Erfolgsbeschleunigern gemeinsam machen möchtest, melde dich unter www.erfolgsbeschleuniger.community/kontakt an.



MEINE GEDANKEN

A grid of small dots for writing notes.



**„Wenn du darüber redest, ist es ein Traum.
Wenn du es dir vorstellst, ist es möglich.
Aber wenn du es planst, ist es echt.“**

Tony Robbins





„Der erste Schritt besteht darin, mit dem Reden aufzuhören und mit dem Handeln zu beginnen.“

Walt Disney





**„Du lehrst, was Du liest.
Aber du machst, wer Du bist.“**

John Maxwell



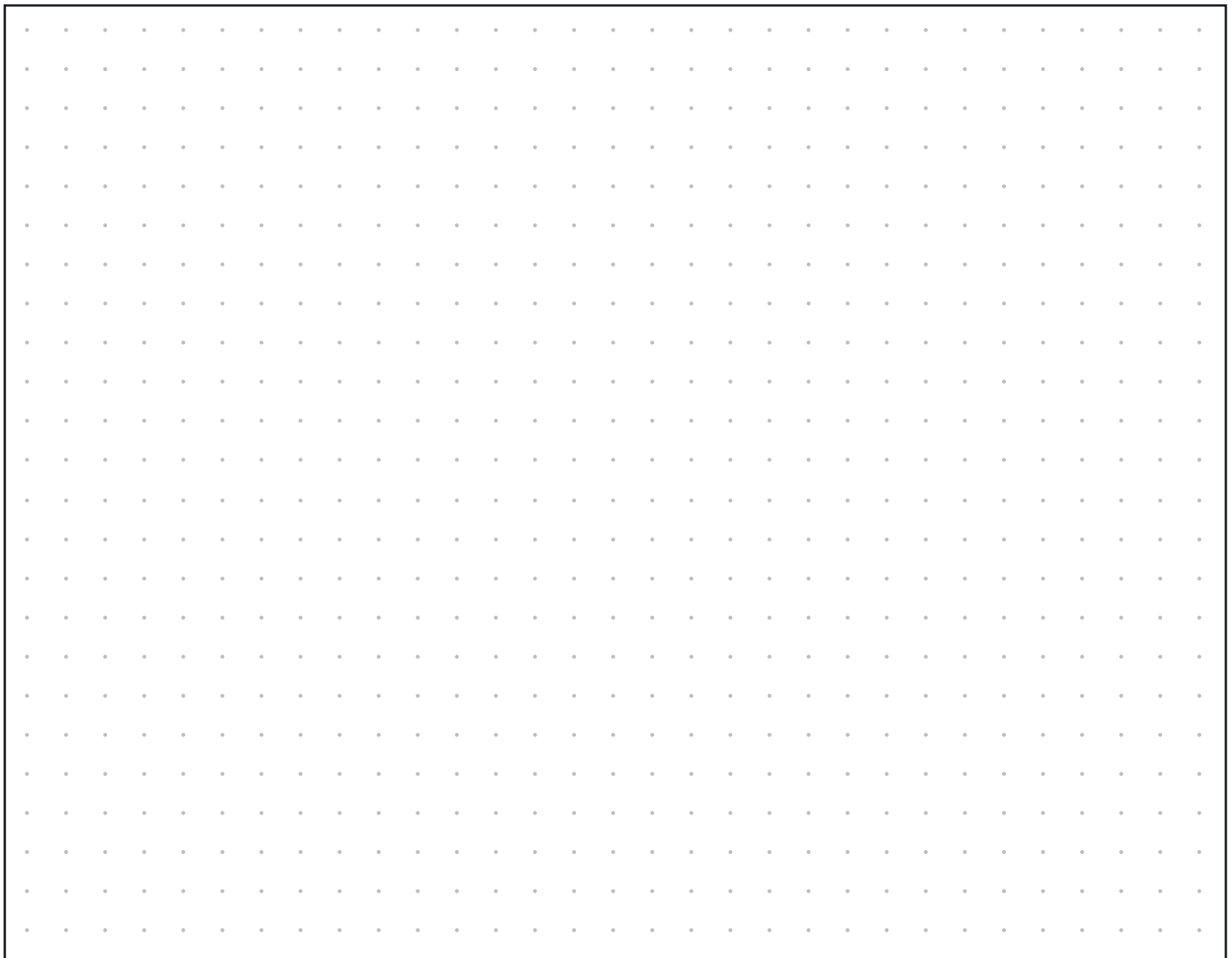
MEINE REISE

NACH 6 MONATEN

Mach Dir bewusst, was Du in den letzten 6 Monaten erreicht und gelernt hast. Was hast Du Dir für Dich und Dein Unternehmen mitgenommen? Was musst Du für die nächsten 6 Monate ändern, damit Du Deine Erfolge weiterhin maximierst und Dich gut dabei fühlst?

MEINE ZIELE

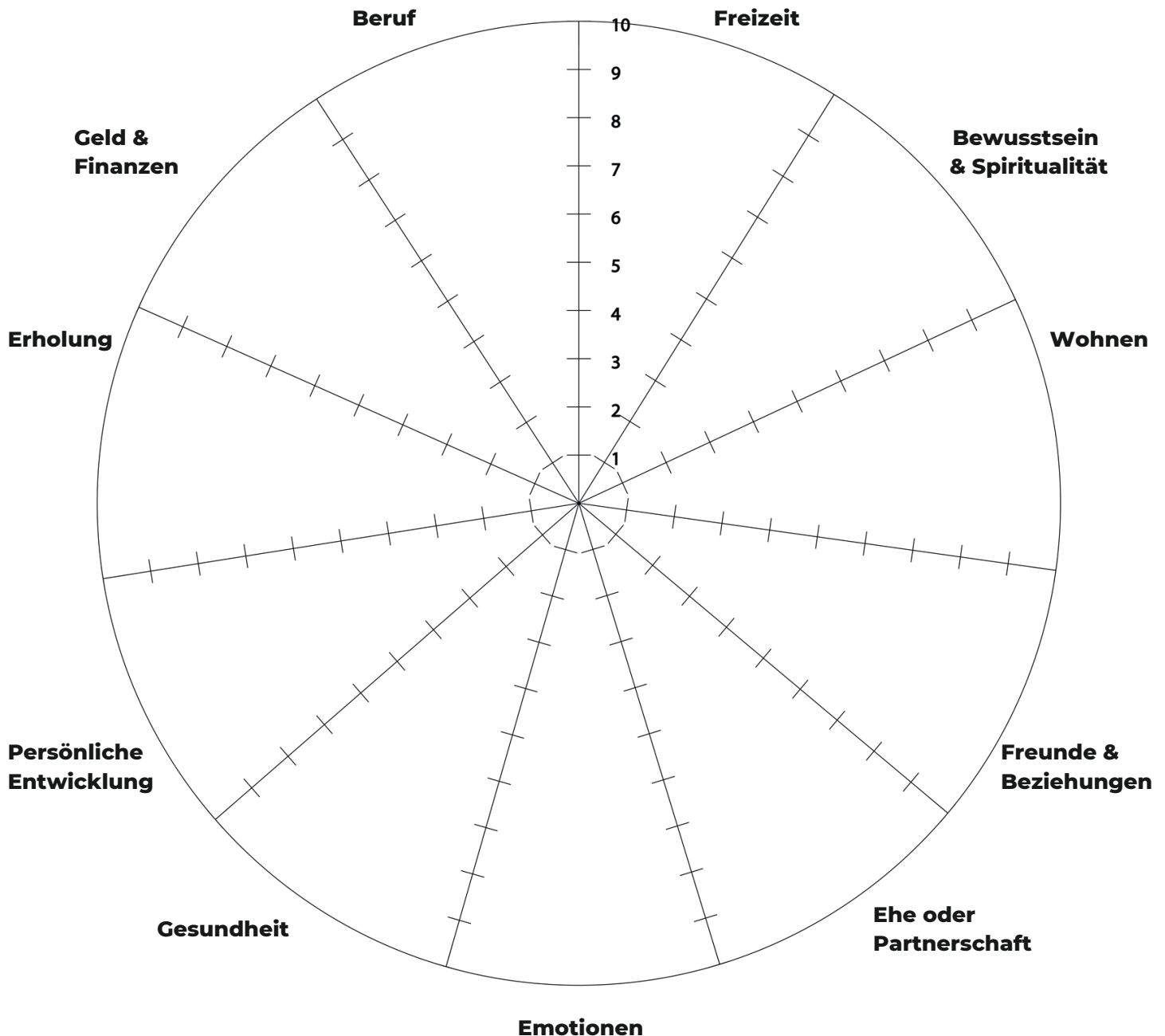
Hast Du Deine Ziele vom Anfang der Reise erreicht? Woran lag es genau, dass es geklappt oder nicht geklappt hat?



MEIN LEBENSRAD

Gehe jetzt wieder Dein Lebensrad durch, OHNE Dir die Werte vom Anfang anzugucken. Wie zufrieden bist Du in den einzelnen Bereichen in Deinem Leben? Wenn unser Lebensrad ungleichmäßig ist, haben wir das Gefühl, ins Stolpern zu kommen. Das Ziel ist es, dass die Lebensbereiche gleichmäßig wachsen.

Stufe Dich in jedem Bereich auf einer Skala von 1-10 ein. 10 heißt, dass Du zu 100% zufrieden und glücklich bist. 0 und 1 heißen, dass Du in diesem Bereich nicht unzufriedener sein könntest. Im Anschluss vergleiche Dein Lebensrad mit dem vom Anfang (Seite 7).

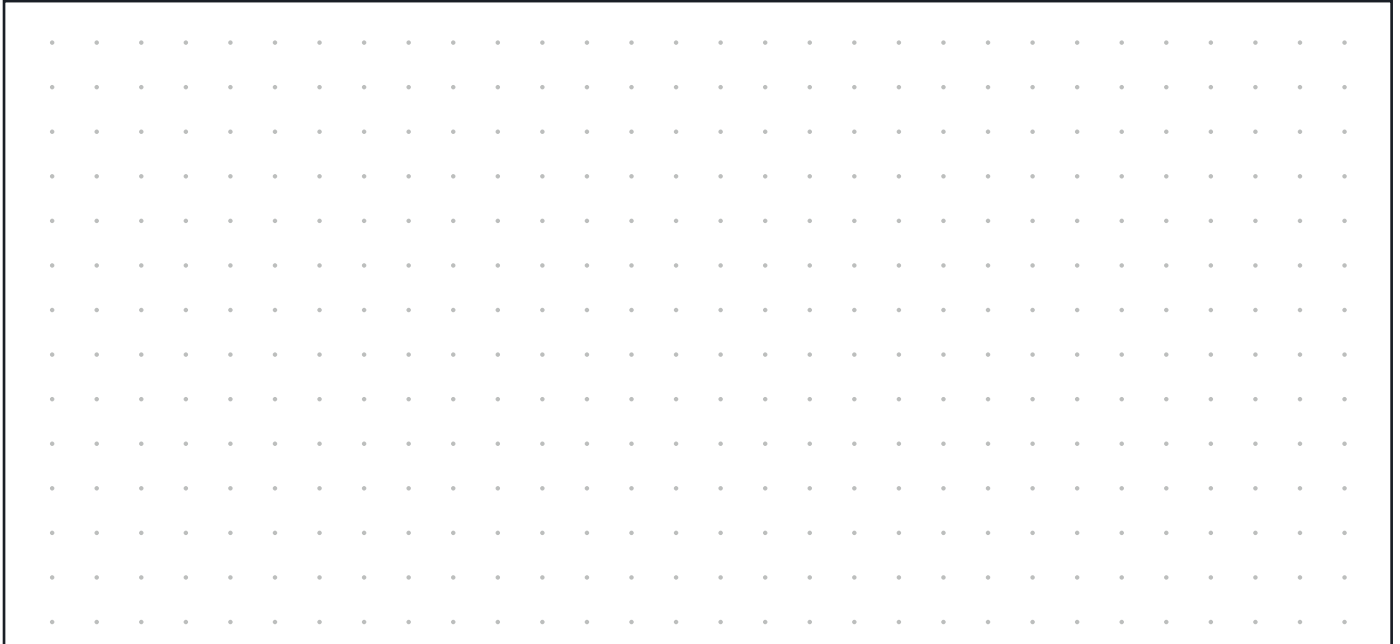


Datum



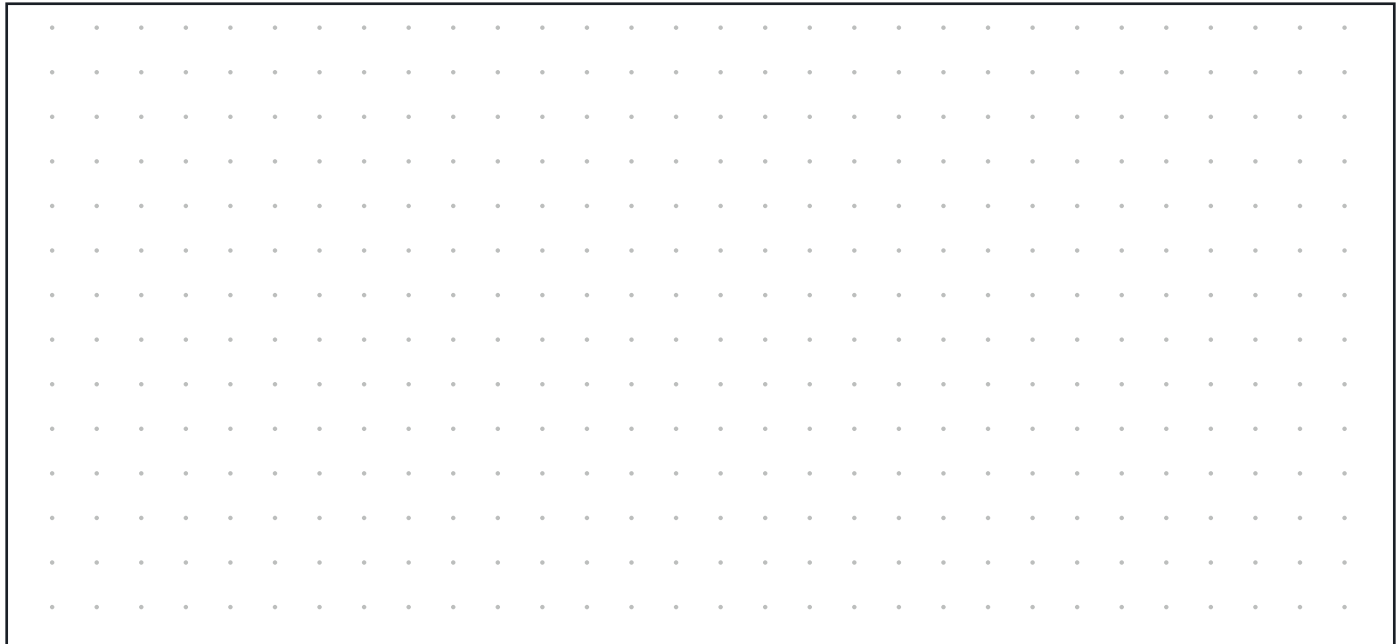
MEINE FORTSCHRITTE

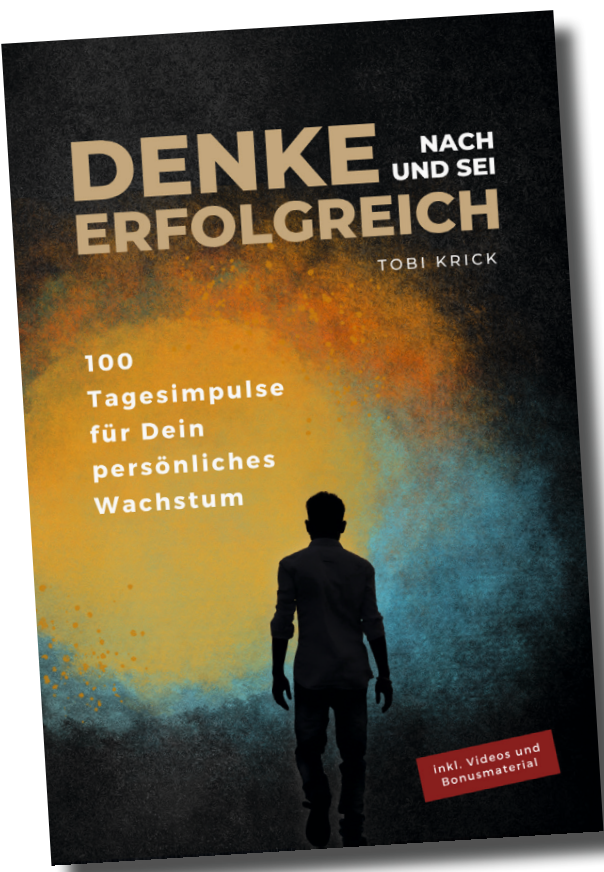
Was waren Deine bemerkenswertesten Fortschritte in den letzten 6 Monaten? Was hast Du erreicht und wie hast Du Dich verändert?



MEINE LEARNINGS

Was waren die größten Learnings aus den letzten Monaten? Über Dich, über Dein Business und über das Leben? Was für Entschlüsse kannst Du für die nächste Zeit treffen?





www.tobikrick.com/buch-dnse



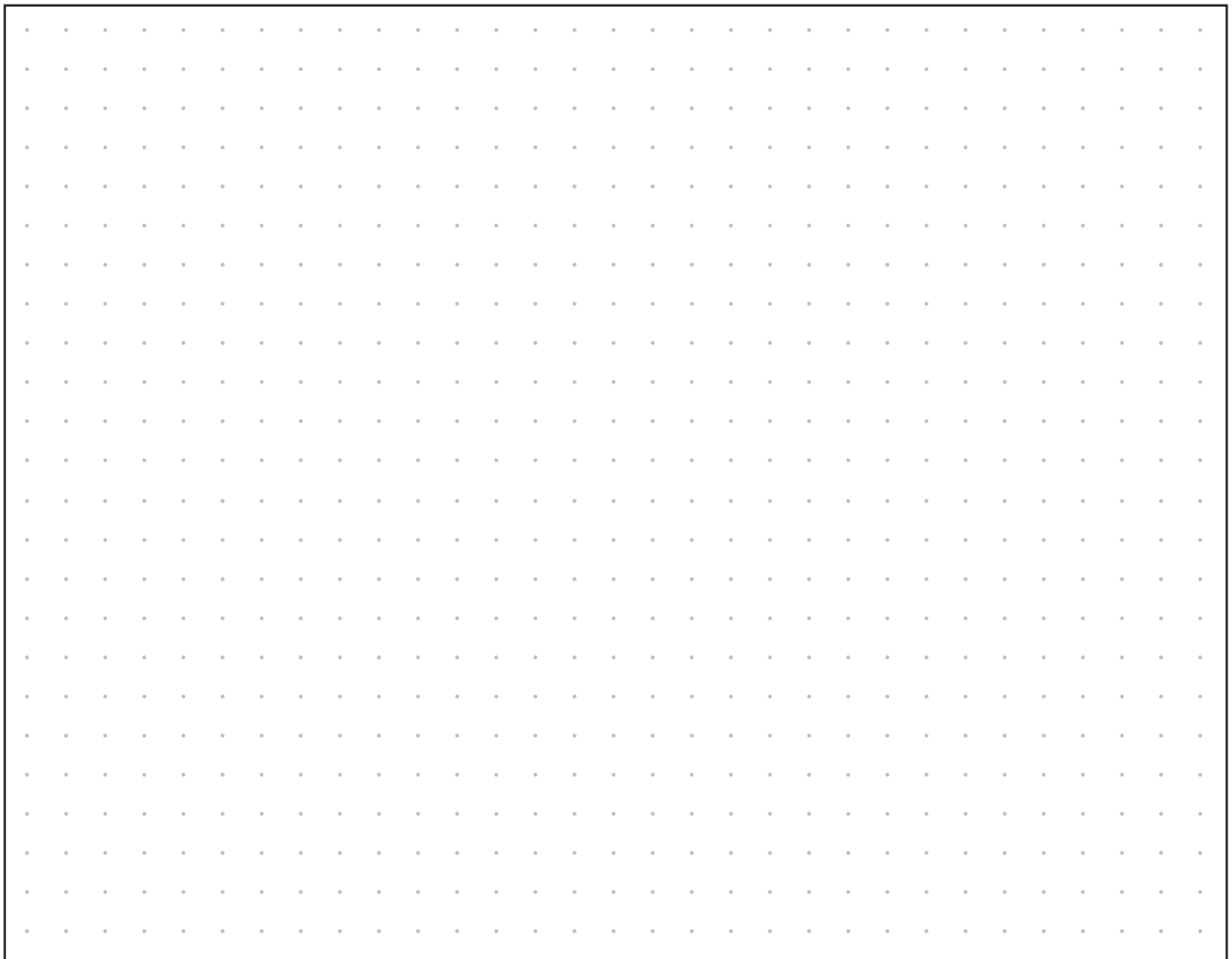
MEINE REISE

NACH 12 MONATEN

Mach Dir bewusst, was Du in den letzten 12 Monaten erreicht und gelernt hast. Was hast Du Dir für Dich und Dein Unternehmen mitgenommen? Was musst Du für den nächsten Abschnitt ändern, damit Du Deine Erfolge weiterhin maximierst und Dich gut dabei fühlst?

MEINE ZIELE

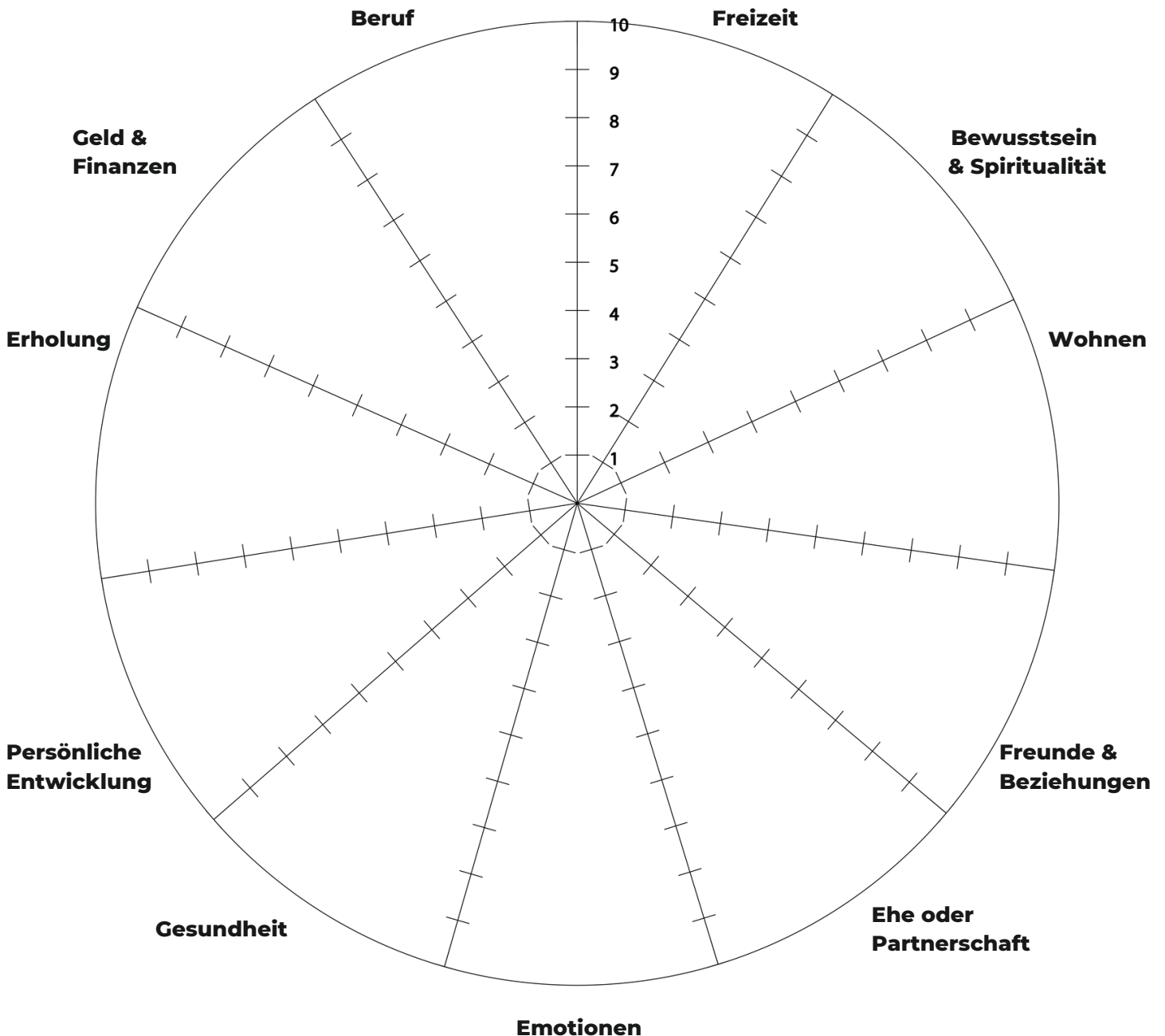
Hast Du Deine Ziele vom Anfang der Reise erreicht? Woran lag es genau, dass es geklappt oder nicht geklappt hat?



MEIN LEBENSRAD

Gehe jetzt wieder Dein Lebensrad durch, OHNE Dir die Werte vom Anfang anzugucken. Wie zufrieden bist Du in den einzelnen Bereichen in Deinem Leben? Wenn unser Lebensrad ungleichmäßig ist, haben wir das Gefühl, ins Stolpern zu kommen. Das Ziel ist es, dass die Lebensbereiche gleichmäßig wachsen.

Stufe Dich in jedem Bereich auf einer Skala von 1-10 ein. 10 heißt, dass Du zu 100% zufrieden und glücklich bist. 0 und 1 heißen, dass Du in diesem Bereich nicht unzufriedener sein könntest. Im Anschluss vergleiche Dein Lebensrad mit dem vom Anfang und der Halbzeit (Seite 7 und 45).

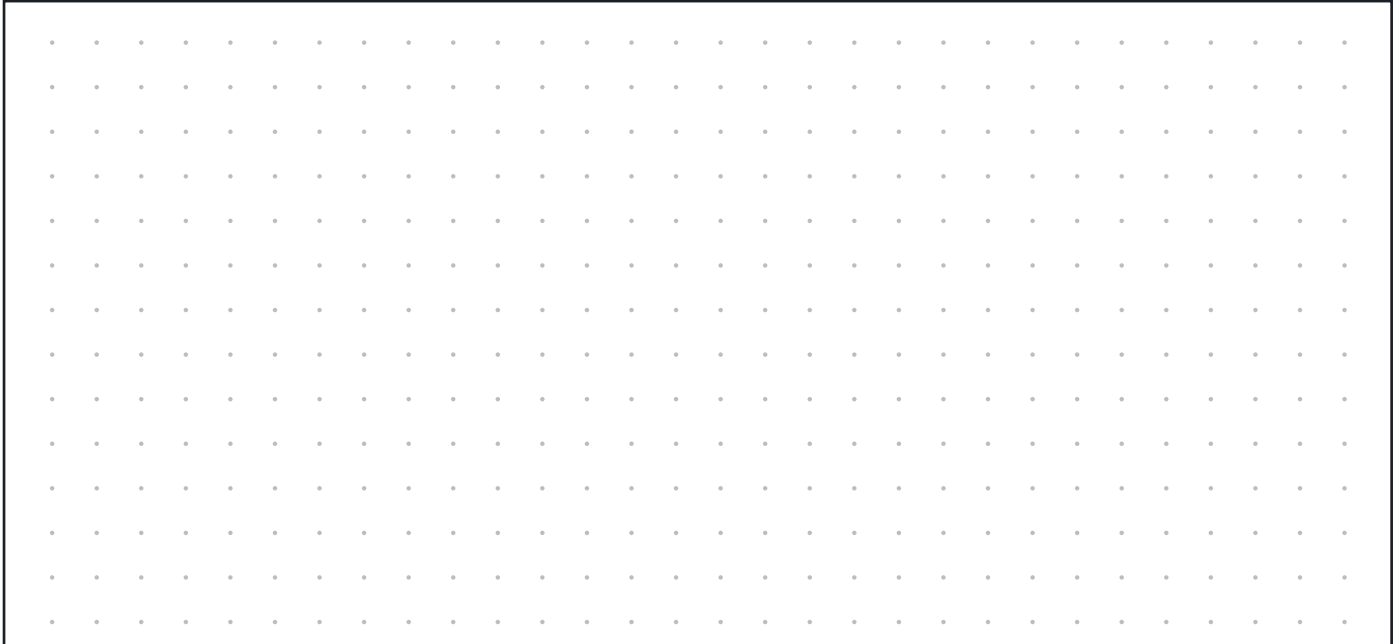


Datum



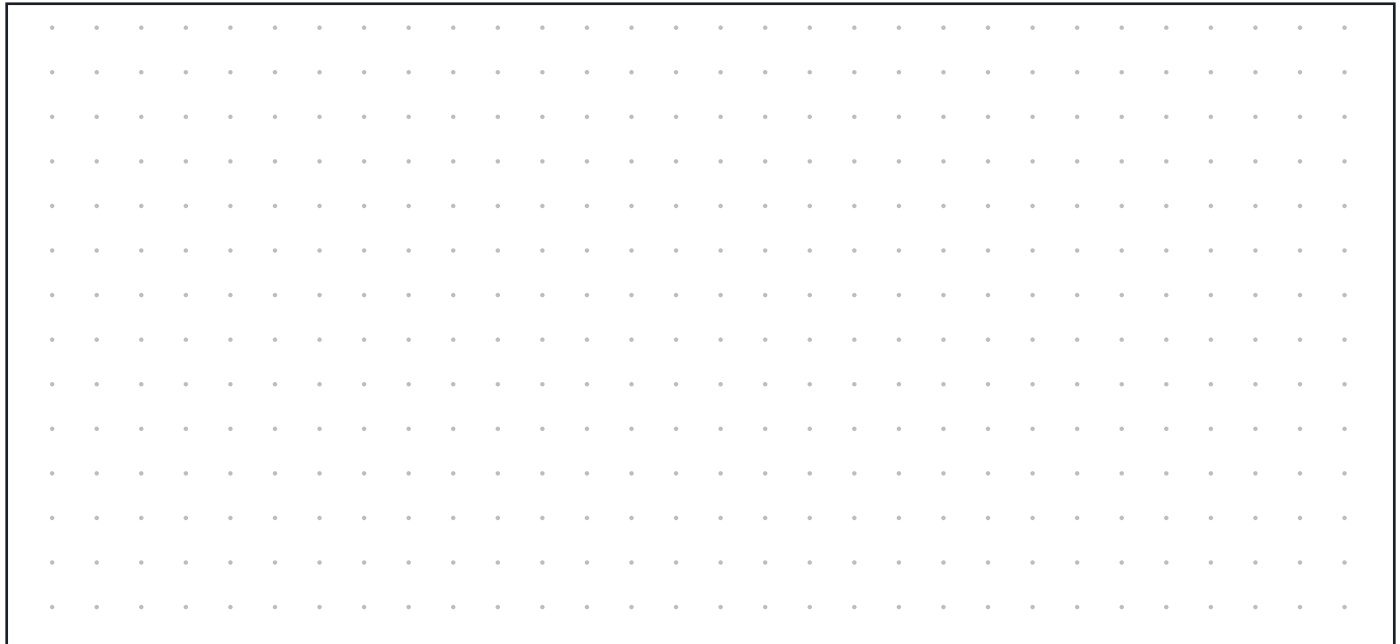
MEINE FORTSCHRITTE

Was waren Deine bemerkenswertesten Fortschritte in den letzten 12 Monaten? Was hast Du erreicht und wie hast Du Dich verändert?

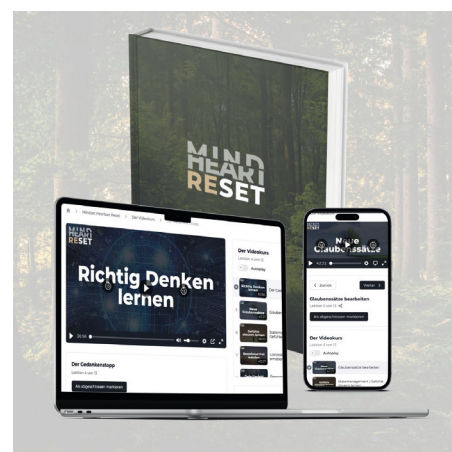


MEINE LEARNINGS

Was waren die größten Learnings aus den letzten Monaten? Über Dich, über Dein Business und über das Leben? Was für Entschlüsse kannst Du für die nächste Zeit treffen?

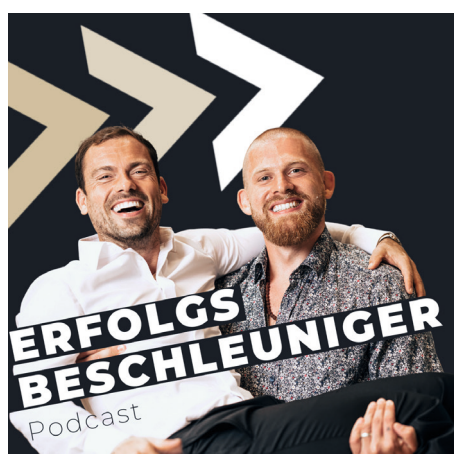


MIT UNS ARBEITEN



Bewirb Dich unter www.erfolgsbeschleuniger.biz, um eine kostenlose Business-Analyse mit uns zu erhalten.

UNSERE PODCASTS





ERFOLGS **BESCHLEUNIGER**

Mehr sein. Mehr haben. Mehr geben. Wir machen Menschen und Unternehmen erfolgreich.

Du bist auf dem richtigen Weg. Du schreibst Deine Erfolgsgeschichte.

Vergiss nicht: Erfolg kommt nicht über Nacht. Er erfordert kontinuierliche Arbeit, Entschlossenheit und Ausdauer.

Jeder Tag, an dem Du kleine Schritte machst, bringt Dich Deinem Erfolg ein Stück näher.

Lass Dich durch Rückschläge nicht entmutigen. Stehe wieder auf und mache weiter.

Du hast das Potenzial, alles zu erreichen, was du dir vorstellst. Mache einen Schritt nach dem anderen. Wachstum kennt keine Abkürzungen. Sei mutig und glaube an Deine Fähigkeiten.

Glaube an Dich.
Wir tun es auf jeden Fall.

Mache weiter. Sei ausdauernd und lass Dich nicht aufhalten.

Wachse weiter. Jeden Tag.

GEHT
WEITER

