

Wie sich der NLP Practitioner noch mehr für Dich auszahlt.

Ein Ideenbuch für
Teilnehmer am
NLP Practitioner in Berlin



Inhalt:

Einführung	3
Die ersten vier erfolgreichen Wege, Deine Teilnahme am Practitioner in Berlin wirksam für Dich einzusetzen	4
Ratschlag 1: Lass andere für Dich zahlen..	4
Ratschlag 2: Networking	6
Ratschlag 3: Neue Karrieremöglichkeiten	9
Ratschlag 4: Neue Geschäfte	11
Zusammenfassung: Der Elevator Pitch	12
EP Schritt 1: Lege den Gegenstand fest	12
EP Schritt 2: Schreibe auf, wer Du bist.	12
EP Schritt 3: Liste auf, was Du für Dein Gegenüber tun kannst.	12
EP Schritt 4: Nutzen	12
EP Schritt 5: Die Aussage zum Anfang	12
EP Schritt 6: Nächste Aktion	12
EP Schritt 7: Zusammensetzen	12
Die nächsten sechs erfolgreichen Wege, Deine Teilnahme an Workshops wirksam für Dich einzusetzen:	14
Ratschlag 5: Tauschgeschäfte	14
Ratschlag 6: Joint - Venture Deals	14
Ratschlag 7: Goldene Ideen.	16
Ratschlag 8: Masterminding	17
Ratschlag 9: Triff erfolgreiche Menschen	18
Ratschlag 10: Nimm an Übungswochenenden	19
Noch ein guter Rat zum guten Schluss	20

Einführung

Heute reicht es längst nicht mehr, sich mit einmal erworbenem Schulwissen durch das Leben zu bewegen. Weiterbildung wird Dich Dein ganzes Leben begleiten und Dir viele Chancen und Möglichkeiten eröffnen, die noch vor wenigen Jahrzehnten ausschließlich einer privilegierten Minderheit zur Verfügung standen. Der NLP Practitioner ist eines dieser wertvollen Angebote.

Über die Jahre hinweg wirst Du deshalb häufiger Gelegenheiten bekommen, an Workshops, Seminaren und Trainings teilzunehmen, sei es nun aus persönlichen oder aus beruflichen Gründen. Dieses Arbeitsbuch wird Dir helfen, den größten Vorteil für Dich aus einer Teilnahme zu ziehen. Dies kann besonders nützlich sein, wenn Du die Kosten Deiner Teilnahme selbst tragen musst.

Workshops können eine wundervolle Erfahrung sein. Ich selbst habe enorm von der Teilnahme an den verschiedensten Workshops profitiert; es waren Veranstaltungen mit unterschiedlichsten Themenstellungen. Dabei können es Dir die Kosten solcher Veranstaltungen manchmal schwer machen, den Aufwand zu rechtfertigen. Insbesondere, wenn Reise und Hotelkosten nicht inbegriffen sind. Nicht jeder Veranstalter kann oder will sich mit günstigen Preisen für die Teilnahme und der Organisation von Übernachtungspaketen und Mitfahrgelegenheiten befassen.

Vor vielen Jahren schon habe ich für mich entdeckt, dass ich mit der richtigen Einstellung und einem soliden Plan sehr schnell kreative Wege finden konnte, damit sich diese Veranstaltungen für mich sowohl finanziell als auch anderweitig auszahlten. So erlaubten es mir beispielsweise die vielen neuen Kontakte, die ich dort knüpfte, genug neues Einkommen zu schaffen, um mehr als die Unkosten der Veranstaltung zu erzeugen. So begann ich, anstatt diese Veranstaltungen als Ausgaben zu betrachten, sie als Investition mit möglichem positiven Ertrag zu sehen.

Durch meine Erfahrungen lernte ich allmählich, meine Teilnahme an Workshops, Seminaren und Konferenzen so wirksam einzusetzen, dass sich die Teilnahme in vielen Fällen auch finanziell für mich bezahlt machte. Ich brauchte Jahre des Experimentierens, des Versuchens und Irrrens, damit ich lernte, welche Strategien für mich erfolgreich umsetzbar waren. Gerne gebe ich dieses Wissen heute an Dich weiter. Viele der Ratschläge in diesem Dokument stammen aus meiner Zeit, die ich in Amerika verbrachte. Wenn Dir also einige der Punkte weniger umsetzbar erscheinen: Nimm einfach, was Du brauchen kannst und lasse den Rest links liegen.

Die ersten vier erfolgreichen Wege, Deine Teilnahme am Practitioner in Berlin wirksam für Dich einzusetzen

Ich habe zehn wirklich gute Strategien für Dich gefunden. Setze sie ein, damit sich die 350 Euro für Deine Teilnahme (und natürlich die Teilnahme an anderen Workshops, Seminaren und Konferenzen) für Dich in Zukunft auszahlen und Dein Budget nicht belasten.

Ratschlag 1: Lass andere für Dich zahlen.

Wenn Du (noch) in einer Firma angestellt bist, kannst Du vielleicht Deinen Chef dazu bringen, die Kosten für Deine Teilnahme zu übernehmen. Bereite Dich auf dieses Gespräch vor. Es hilft sehr, wenn Du begründen kannst, dass die Teilnahme am Practitioner Deine Arbeitsleistung verbessern wird. Hervorragende Argumente für die NLP Grundausbildung sind beispielsweise die Verbesserung der Flexibilität und Effektivität Deiner Kommunikation. Darüber hinaus ist diese Grundausbildung in den meisten Bundesländern als Bildungsurlaub anerkannt. So kannst Du mindestens für die Zeit Deiner Teilnahme freigestellt werden, ohne Dein Urlaubskonto zu belasten. Erkundige Dich in der Personalabteilung Deines Arbeitgebers, ob es ein Budget für Kosten von Fortbildungen von Mitarbeiter gibt.

Workshopkosten lassen sich normalerweise für die Unternehmen von der Steuer absetzen. Um Deine Argumentation zu verbessern, kannst Du anbieten, nach dem Workshop mehr Verantwortung zu übernehmen. Dies verbessert natürlich auch Deine Ausgangsposition für eine verantwortungsvollere Tätigkeit. Wenn Deine Anfrage abgelehnt wird, kannst Du immer noch weiter verhandeln, denn Du und Dein Chef können sich auch auf andere Bedingungen einigen.

Du kannst auch bei den relevanten Entscheidungsträgern auf einer eher persönlichen Ebene anfragen. Dies geschieht am besten mit einer **HELF ICH DIR, HILFST DU MIR** - Argumentation. Solche Strategien funktionieren dann besonders gut, wenn der Entscheidungsträger das Geld der Firma und nicht sein eigenes ausgibt. Biete ihm beispielsweise an, ihm, im Austausch für die Genehmigung Deiner Anfrage, bei einem Projekt zu helfen. Du wirst überrascht sein, wie effektiv solche Angebote sein können.

Wenn Dein jetziger Chef solchen Ideen widersteht, trau Dich ruhig, Deine Anfrage auf höherer Ebene vorzubringen. Menschen auf höheren Karrierestufen tendieren dazu, offener für Fortbildungsausgaben zu sein, wenn sie einen realistischen Ertrag ihrer Investition erwarten können.

Wenn auch sie Deine Anfrage ablehnen, bist Du nicht schlechter dran als zuvor und stehst in ihren Augen wenigstens als ein aktiv an seinem Fortkommen interessierter Mitarbeiter da. Einer, der erfolgreich sein will. Und das hilft Dir natürlich in Deinem beruflichen Vorankommen.

Wenn Deine Firma die Kosten nicht komplett übernehmen will, frage nach, ob sie einen Teil davon übernehmen. Du kannst auch für die Übernahme der Teilnahmekosten plädieren und die Reisekosten selbst übernehmen. Mit dem Übernachtungspaket halten sich die Kosten dafür ja in Grenzen. Wenn Du Dich vernünftig auf das Gespräch vorbereitest, ist es meist einfach, zumindest einen Teilbetrag von Deiner Firma zu bekommen.

Wenn Du Unterstützung bei Deinen Freunden oder Deiner Familie hast, lass diese wissen, wenn Du Dich für eine Veranstaltung interessierst und daran teilnehmen möchtest. Vielleicht hast Du ja bald Geburtstag oder ein anderer „geschenkereicher Feiertag“ steht an... Erzähle möglichst vielen Leuten, dass Du anstelle eines Geschenkes Geld haben möchtest. Energie in Geldform, um Deine Weiterbildung zu finanzieren.

Ich habe viele Menschen getroffen, bei denen diese Methode hervorragend funktioniert. Manchmal bekommen sie sogar zusätzliche Geldbeträge von Familienangehörigen, die die Idee der Weiterbildung unterstützen. Omas haben diesbezüglich meist ein großes Herz. Berücksichtige, dass Du Deiner Familie und Deinen Freunden einen Gefallen tust. Sie können Dir einfach Geld geben und müssen sich nicht den Kopf zerbrechen, was sie Dir schenken sollten. Du machst es ihnen also leicht, an Deinem Ziel teilzuhaben. Es macht viel weniger Arbeit, als Alternativen eines persönlichen Geschenks zu suchen und nützt Dir mehr, als etwas, das Du nicht brauchst.

Ich habe auch schon Personen erlebt, die eine Webseite aufgezogen haben und um Schenkungen baten, um damit die Kosten ihrer Teilnahme zu decken. Ich weiß auch, dass diese Menschen wirklich Geld auf diesem Weg bekommen haben.

Nicht zuletzt existiert von uns das Angebot: „...BRING DREI - KOMM FREI.“ Wenn Du drei Kollegen, Freunde oder Familienangehörige überzeugst, mit zum Practitioner zu kommen (und dafür zu bezahlen), ist Deine Teilnahme am Workshop bei uns kostenlos.

Wenn Du den NLP Master Practitioner anstrebst, kannst Du die Teilnahme-kosten leichter aufbringen, wenn Du Dich zu unserem **AFFILIATE PROGRAMM** anmeldest. Wir schreiben Dir dann für jeden **NEUEN** Teilnehmer am Practitioner 70 Euro gut. Wenn Du mit Deinen Networkingfähigkeiten viele Kontakte hast, kann sich das durchaus summieren.

ZUSÄTZLICHER BONUS: findest Du 15 Teilnehmer am Practitioner, legen wir den restlichen Betrag zur Teilnahme am Master Practitioner drauf. Die Einzelheiten dazu erfährst Du von uns, wenn Du uns bei www.kikidan.com einfach eine Nachricht von der Kontaktseite schreibst.

Ratschlag 2: Networking

Networking ist eine großartige Sache, von Workshops, Seminaren und Konferenzen zu profitieren. Oft nehmen wichtige und bestens vernetzte, hochkarätige Menschen an meinen Workshops teil. Menschen, bei denen es sich auszahlen kann, sie zu kennen. Viele erfolgreiche Menschen nehmen an Weiterbildungsveranstaltungen nur wegen der Möglichkeiten zum Networking teil. Auf der einen Seite macht es viel Spaß, von solchen Leuten zu lernen. Andererseits hilft es Dir, bessere soziale Fähigkeiten zu entwickeln. Nicht nur ist dies einer der Grundgedanken des Modells von NLP, sondern so kann qualitatives Networking auch einen starken Effekt auf Dein Einkommen haben.

Hier einige Tipps, Deine Networking - Effektivität zu verbessern:

ERSTENS: Sei gesprächig. Misch Dich unter die Leute. Sprich mit vielen verschiedenen Menschen. Öffne Dich und bleib nicht nur unter Leuten, mit denen Du die ganze Zeit über sowieso zusammenkommst. Geh umher, sieh Dich um. Stell Dich nach der Veranstaltung und in allen Pausen aktiv selber vor. Setz Dich jeden Workshoptag auf einen anderen Platz und sprich mit Deinen Nachbarn. Für gewöhnlich sind die Teilnehmer sehr freundlich, aufgeschlossen und beißen nicht. Das hat den zusätzlichen positiven Effekt, dass es anderen Teilnehmern die Gelegenheit gibt, Dich kennen zu lernen. Je mehr Leute Dich kennen, desto mehr kennst Du auch ihre Fähigkeiten und Vernetzungen. Niemand kann Dir helfen, wenn Du nicht für andere existierst.

ZWEITENS: Nimm an den Übungsnachmittagen teil. Ich weiß, es wird irgendwann einmal anstrengend, jeden Tag zu üben. Ich habe mir viele Gedanken gemacht und herausgefunden, dass mit der großen Gruppe an Teilnehmern auch enormes Potential existiert. Per Computer verteilen wir die

Gruppen an jedem Tag neu. Dies ist viel Aufwand, garantiert Dir jedoch während der Zeit des Workshops den Kontakt zu mindestens 50 neuen Bekanntschaften. Da ist Networking also eingebaut.

DRITTENS: Sei freundlich und offen, aber nicht aufdringlich. Viele Menschen betrachten Networking als eine Jagd, in der das Ziel die Eroberung ist. Lass die ersten Worte aus Deinem Mund nicht wie eine Verkaufsmasche klingen. Aggressives Networking verschreckt die meisten Leute eher. Wir leben nun einmal nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika.

Das Buch „Networking Like a Pro“ von Ivan Misner, David Alexander und Brian Hilliard vergleicht Networking mit dem Bauernleben. Wenn Du Networking betreibst, pflanzt Du Samen, die eine Weile brauchen, bis sie ihre Reife entwickelt haben. Erst dann kannst Du sie ernten.

Wenn Du neue Leute kennlernst, haben diese oft nur wenige Möglichkeiten, sich gegenseitig sofort zu helfen. Bleibe mit jedem Kontakt in Verbindung, der Dich interessiert. Monate oder vielleicht Jahre später könnte sich so eine goldene Möglichkeit zur Zusammenarbeit bieten.

DRITTENS: Verwende Deine Energie darauf, interessiert an anderen zu sein und Sorge Dich nicht darum, wie Du möglichst interessant erscheinst. Wenn Du Leute triffst, frage sie über ihr Leben und höre zu, was sie zu sagen haben. Menschen erinnern sich eher an Dich und sind interessierter daran, mit Dir zusammen zu arbeiten, wenn Du Interesse an ihnen gezeigt hast, anstatt ihnen mit Deiner Großartigkeit imponiert haben zu wollen.

Eine meiner liebsten Fragen, die ich in Workshops, Seminaren und Konferenzen stelle: „Was hat Dich dazu gebracht, hier teilzunehmen?“ Eine andere gute Frage ist: „Wenn es Dir nichts ausmacht, würde ich gerne wissen, wie es dazu kam, dass Du in diesem Bereich so viel erreicht hast?“ Sei nicht überrascht, wenn andere sagen: „Ja, das ist eine interessante Geschichte...“ und dann zehn Minuten reden. Ich liebe es, solche Fragen zu stellen, denn ich bin fasziniert von interessanten Karrierewegen, die Menschen gegangen sind, um dort zu stehen, wo sie jetzt sind. Und ich habe herausgefunden, dass ich von den Strategien anderer viel lernen kann - wenigstens, diejenigen Fehler zu vermeiden, die andere schon gemacht haben.

VIERTENS: Strebe hochwertige Kontakte an. Wenn Du auf Leute triffst, die wichtige Kontakte für Dich zu sein scheinen, ziele darauf ab, mehr Zeit mit Ihnen zu verbringen. Verbringe, wenn möglich, ein Mittag- oder Abendessen

mit ihnen. Lade sie ein, bei Dir zu sitzen, wenn ein neuer Veranstaltungstag beginnt. Und versuche gleichermaßen, nicht zu viel Zeit mit der Kontaktaufnahme zu anderen zu verbringen, die überhaupt nicht zu Dir passen. Zielgerichtetes Networking ist besser als eine Schrotflintentaktik beim Networking. Du bekommst ja noch immer viele Zufallskontakte bei den Übungsnachmittagen. Dort kannst Du Deine Flexibilität im Umgang mit Menschen testen, die Dir vielleicht weniger liegen.

FÜNFTENS: Arbeite die Veranstaltung nach. Gib Deinen „Kontakten“ ein paar Tage, um wieder in den Alltag zurück zu kehren und die Arbeit nachzuarbeiten, die sich aufgetürmt hat. Dann schicke ihnen eine kurze Nachricht, um sie an euren Kontakt zu erinnern. Eine andere Möglichkeit ist, neue Kontakte bei Facebook (wenn denn vorhanden) als Freunde einzuladen. So kannst Du einfach mit ihnen in Kontakt bleiben. Wie Du ja sicherlich weißt, habe auch ich ein Konto bei Facebook, das Dir auf einfache Art ermöglicht, mit mir in Kontakt zu bleiben.

Networking ist der Schmierstoff des Geschäftslebens. Je mehr hochwertige Kontakte Du besitzt, desto einfacher wird es sein, als Folge davon Dein Einkommen zu erhöhen. Ich habe schon viel Geld aufgrund direkter Ergebnisse des Networkings verdient und vieles davon resultierte aus Bekanntschaften, die ich auf Workshops, Seminaren und Konferenzen gemacht habe. Über die finanziellen Erträge hinaus kann Networking eine Menge an zusätzlichen „Nutzen“ bringen. Zum Beispiel dauerhafte Freundschaften.

Dein Netzwerk kann Dir auch noch eine Menge anderer Nebeneinkünfte bescheren. Ich erhalte oft kostenlose Produkte, kostenlose Eintrittskarten, Partyeinladungen, Freikarten für Seminare, Konferenzen und vieles mehr. Alles durch mein Netzwerk. Ich frage nicht nach diesen Dingen - sie wurden mir angeboten. Das passiert jedoch nur, wenn Du Dich ein wenig bemühst und mit anderen Menschen in Kontakt trittst.

Networking ist eine Fähigkeit, die etwas Übung bedarf. Das Schlechteste, was Du tun kannst, wäre, direkt loszulegen und es auf Deine Art zu versuchen. Um Dein Networking zu verbessern, musst Du zuerst sichtbar werden. Wenig Networking ist besser als keines. Mit der Zeit wirst Du Deine Networking-Fähigkeiten ausbauen, wodurch es leichter wird, neue Kontakte zu schaffen. Durch diese Kontakte ergeben sich viele faszinierende Möglichkeiten, die Dir helfen werden, Dein Einkommen zu verbessern.

Ratschlag 3: Neue Karrieremöglichkeiten

Viele Geschäftsinhaber und Arbeitgeber nehmen an Workshops, Seminaren und Konferenzen teil, um ihr Wissen zu erweitern, neue Fähigkeiten zu erwerben und sich auf dem neusten Stand der Industrietrends zu halten. Wenn Du ein neues Tätigkeitsfeld als Angestellter suchst, könntest Du hier Möglichkeiten finden, um Deine Karriere voran zu bringen.

Sei wachsam und offen. Sprich mit den Leuten. Bekomme ein Gefühl dafür, wer neue Mitarbeiter sucht. Es kann gut sein, dass Du Dich mit jemandem neben Dir unterhältst und feststellst, dass diese Person eine Position besetzen will, für die Du qualifiziert bist.

Denke langfristig. Für einen langfristigen Erfolg ist es wichtiger, warten zu können und die Dinge sich entwickeln zu lassen, als Deine Fähigkeiten im Augenblick anzupreisen. Knüpfe erst den Kontakt. Sei offen für alle Möglichkeiten. Präsentiere Dich erst als mögliche Lösung, wenn sich eine gute Gelegenheit dafür anbietet.

Verbaue Dir keine Chance, indem Du versuchst, Deinen Lebenslauf an jemanden zu verkaufen, der im Moment nicht interessiert ist. Das stellt sich als ein Verzweiflungsschritt dar und es ist unwahrscheinlich, dass Du darauf hin für eine qualitativ adäquate Position engagiert werden wirst.

Oft entsteht auch eine andere Situation: Du triffst jemanden, der für eine Firma arbeitet, in der Du gerne arbeiten würdest. Doch diese Person ist kein Entscheidungsträger. In diesem Fall kannst Du viele Informationen über die Firma sammeln, wenn Du die Frage stellst: „Was braucht man, um in Deiner Firma angestellt zu werden?“ Wenn Du eine gute Verbindung schaffst, kann Dein Gegenüber ein gutes Wort für Dich einlegen, wenn Du Dich für den Job bewirbst. Ich kenne viele, die auf diesem Weg leichter einen neuen Job bekommen haben.

Wenn es zu Karrieremöglichkeiten kommt, ist es das Beste, eine Woche nach dem Seminar nachzufassen. Wenn meine Teilnehmer nach Hause kommen, haben sie oftmals einen Arbeitsrückstand, den sie erst aufholen müssen. Deshalb ist es ratsam, ein paar Tage mit dem Nachfassen zu warten. So gehst Du nicht im Haufen der aktuellen Probleme unter.

Wenn Du eine Stelle suchst, ist es ratsam, dass Du Dich mit dem Fokus auf Problemlösungen präsentierst. Niemand möchte einen neuen Mitarbeiter einstellen, der als Ausgabe und Bürde gesehen wird, der eher zusätzliche Probleme verursacht, anstatt sie zu lösen.

Viele Firmen haben Probleme, für die sie nach Lösungen suchen. Eine tolle Strategie ist also, zukünftige Kollegen nach ihren augenblicklichen „Hindernissen“ und den Herausforderungen in der Firma zu fragen. Wenn Du eine Möglichkeit findest, wie Du mit guten Ideen helfen kannst, kannst Du eine mögliche Lösung präsentieren. Auf diese Weise präsentierst Du Dich als wertvoller Anbieter.

EIN BEISPIEL: Du nimmst am NLP Practitioner teil und bist gleichzeitig auf der Suche nach einem Job als Web-Entwickler. Misch Dich unter die anderen Teilnehmer und finde heraus, wieviele Geschäftsinhaber Du finden kannst. Nachdem Du eine Konversation in Gang gebracht hast, frag sie nach ihren Webseiten und ob sie im Moment im Online-Geschäft tätig sind. Sei neugierig.

Frage sie nach ihren augenblicklichen Problemen und Herausforderungen. Höre aufmerksam zu, was sie sagen und stelle weitere Fragen, um Dein Verständnis für ihre Probleme und Herausforderungen zu vertiefen. Dann erzähle ihnen, dass Du Fähigkeiten in der Web-Entwicklung besitzt und frage sie, ob sie einverstanden wären, wenn Du ihre Webseite in einigen Punkten prüfst. So kannst Du herausfinden, ob Du ihnen Ratschläge geben oder Vorschläge machen kannst, wie sie ihre Probleme lösen könnten. Biete diesen Service kostenlos an. Die meisten werden gerne Deine Vorschläge hören. Das bringt Dich in die Lage, Deinen Wert ohne Risiko zu demonstrieren.

Überprüfe nach der Veranstaltung ihre Webseite und schicke ihnen dann einige Ideen zur Verbesserung. Sei präzise und formuliere Deine Vorschläge positiv. Wenn sie antworten, frag nach, ob sie bereit wären, Deine Ideen detaillierter am Telefon zu diskutieren. Lass sie wissen, dass Du dies vorgestellten Ideen gerne auch umsetzt. Wenn sie immer noch interessiert sind, kannst Du ab die Möglichkeit einer Zusammenarbeit diskutieren.

Viele Jobs werden niemals ausgeschrieben. Du wirst sie weder auf Webseiten noch in Zeitungen finden. Das ist deshalb oft so, weil diese Jobs nicht wirklich existieren. Was ist also eine offene Stelle? Bis eine Position mit Leben gefüllt wird, ist diese Stelle nichts als eine Idee - es ist ein offener Raum. Oft werden Jobs erst in Betrachtung gezogen, wenn zwei oder mehrere Menschen zusammen kommen und entdecken, dass sie mit großem Nutzen zusammen arbeiten.

Ratschlag 4: Neue Geschäfte

Wenn Du selbständig bist, kannst Du häufig neue Geschäftskunden auf Veranstaltungen antreffen. Wenn Du beispielsweise Leistungen im Bereich des Personal - Coaching anbietest, kannst Du viele Interessenten finden, die von Deinem Coaching - Service profitieren könnten.

Es ist ratsam, eine vorbereitete Antwort im Kopf zu haben, die Du nutzt, wenn andere Dich fragen, „was Du so machst“. Dafür kannst Du den Elevator Pitch verwenden. Auf der nächsten Seite findest Du eine kurze Zusammenfassung.

Zusammenfassung: Der Elevator Pitch

„Elevator“ bedeutet Fahrstuhl und „Pitch“ lässt sich mit „Verkaufsgespräch“ übersetzen. Das Ganze ist also ein „Verkaufsgespräch im Fahrstuhl“. Es ist ein vorbereiteter und eingeübter Text, der es Dir ermöglicht, in kürzester Zeit auf den Punkt zu bringen, worin Deine Leistungen und der Gewinn für den Kunden besteht. Du hast dafür etwa eine Minute Zeit.

Verwende Deinen Elevator Pitch so oft wie möglich, verbessere ihn ständig und passe ihn unterschiedlichen Gelegenheiten an. Der Elevator Pitch ist ein Werkzeug, das durch den regelmäßigen Gebrauch schärfer wird.

EP Schritt 1: Lege den Gegenstand fest

Er kann sowohl für Dein Unternehmen als auch für Teilprojekte oder Serviceleistungen gelten.

EP Schritt 2: Schreibe auf, wer Du bist.

EP Schritt 3: Liste auf, was Du für Dein Gegenüber tun kannst.

EP Schritt 4: Nutzen

Liste auf, was sich für Dein Gegenüber positiv verändern, und welches Problem Du für Ihn lösen wirst.

EP Schritt 5: Die Aussage zum Anfang

Entwickle eine witzige oder provokative Anfangsaussage oder Einstiegsfrage, um das Interesse Deines Gegenüber zu wecken. Das ist eine Art Aufreißerspruch.

EP Schritt 6: Nächste Aktion

Schreibe Deinen Pitch nieder und formuliere am Schluss, den Appell an Deinen Gegenüber. Sage ihm was er als nächstes tun sollte.

EP Schritt 7: Zusammensetzen

Jetzt setze alles zusammen:

Eröffnung, Vorstellung, was Du für ihn tust, was sich für ihn verändert, und was er als nächstes tun soll.

Das kann dann in etwa so klingen:

„Herr Müller, wissen Sie eigentlich, dass Sie jeden Tag 50 Euro verschenken?

Das sind 18.250 Euro pro Jahr!

Wollen Sie diesen Betrag Ihrer Firma einfach verloren geben? Mein Name ist Bernd Mustermann. Als Verpackungsingenieur bin ich auf die Optimierung von Milchtüten spezialisiert. Ich helfe meinen Kunden durch eine Neugestaltung einer lauffähigeren Milchverpackung, kenne alle relevanten Verpackungshersteller und weiß, wie Sie einen optimierten Prozess der Befüllung von Milchtüten erreichen. Dadurch verbessert sich Ihre Befüllungsquote, Ihr Ausschuss wird geringer und die Haltbarkeit der Milch wird um über 12 Prozent gesteigert. Haben Sie Interesse an meinen Ideen, dann können wir uns gerne in den nächsten Tagen treffen.“

Das Ganze sollte nicht länger als 45 bis maximal 60 Sekunden dauern. Du kannst auch verschieden lange Versionen davon entwickeln, je nachdem, wo Du präsentierst. Und wenn Dein Elevator Pitch dann steht: leg los und üb ihn so lange, bis Du ihn im Schlaf kannst.

Der wichtigste Faktor eines guten Elevator Pitches ist das Testen. Wenn Du Dich an einer Version versuchst, und es sich herausstellt, dass sich niemand drum schert, dann probiere eine andere Variante. Ein sicheres Kennzeichen für einen guten Elevator Pitch ist es, wenn Dein Gegenüber nachfragt. Dies gilt besonders dann, wenn es ein potentieller Kunde ist.

Bedenke: EIN neuer Kunde kann ausreichen, den gesamten Practitioner für Dich zu bezahlen. Erinnerung Dich daran, dass ein neuer Kunde mehr Wert ist, als der anfängliche Verkauf, den Du tätigst. Es können sich weitere Geschäfte durch Empfehlungen ergeben.

Die nächsten sechs erfolgreichen Wege, Deine Teilnahme an Workshops wirksam für Dich einzusetzen:

Ratschlag 5: Tauschgeschäfte

Tauschgeschäfte sind ein weiterer Weg, um einen Extra-Nutzen aus einer Veranstaltung zu ziehen. Du kennst sicherlich den amerikanischen Begriff des „Win-Win“, der eine Haltung widerspiegelt, von der beide Beteiligten profitieren. Im Web und in vielen einschlägigen Büchern taucht überdies der Begriff des „bartering (Tauschgeschäft)“ auf. Es gibt richtige Tauschringe mit eigener Währung. Wenn Du Dich dafür interessierst, kannst Du auf diese Weise fast alle Bedürfnisse befriedigen.

Wenn Du zum Beispiel Masseurin bist und auf einen Webseiten-Entwickler triffst, könntest Du einen Tauschhandel vorschlagen, in dem Du eine gewisse Anzahl an Massagen im Austausch für das Re-Design Deiner Webseite anbietest.

Teilnehmer des Practitioners schließen viele solcher Tauschgeschäfte ab. Ich habe von Tauschgeschäften gehört, bei denen es um Coaching-Dienste, Massagen, Webdesign, Technik und Grafikdesign ging. In mehreren Fällen kam es sogar zu indirekten Tauschgeschäften mit bis zu fünf Beteiligten.

Wenn Du solche Tauschgeschäfte in Erwägung ziehst, zwinge niemanden dazu. Du würdest es später bereuen. Wenn ein potentiell Tauschgeschäft nicht passt, lass es bleiben und warte auf etwas Geeignetes. Es wird sich bestimmt eine andere Möglichkeit ergeben.

Ratschlag 6: Joint - Venture Deals

Ein Joint-Venture (JV) ist ein anspruchsvoller Name für ein einfaches Konzept. In einem JV - Deal einigen sich zwei Parteien darauf, zusammen an einem Geschäftsprojekt zu arbeiten und den daraus entstehenden Gewinn in einem bestimmten Verhältnis zu teilen. Wie der Deal aufgebaut ist, hängt davon ab, wie es für die Parteien am besten passt.

JV Deals müssen nicht kompliziert sein. Die meisten von Ihnen sind sogar sehr simpel. Die Grundlage des Deals kann häufig in einem Gespräch ausgehandelt werden.

Ein JV - Deal ist beispielsweise die „bring drei - komm frei“ Variante des Practitioners. Oder auch die Gutschrift die Du für einen neuen Teilnehmer bekommst, um Dir den Master zu finanzieren.

Wenn JV Deals gut funktionieren, kann jeder dabei gewinnen. Ich gewinne Teilnehmer für den Practitioner und den Master, Du erleichterst Dir die Finanzierung und die gefundenen Teilnehmer gewinnen durch ihre Teilnahme an Wissen und Fähigkeiten.

Wenn Du einen JV Deal in Erwägung ziehst, achte darauf, das Risiko auf ein Minimum zu reduzieren. Verpflichte Dich nicht. In den JV Deals, die ich abgeschlossen habe, stand Geld nicht im Vordergrund. Deine Tätigkeit besteht darin, eine Dienstleistung zu empfehlen. Dies kostet zwar Zeit, aber kein Geld und verlangt von Dir nur, Deine positiven Erfahrungen bei der Teilnahme am Practitioner weiterzugeben. Du verlierst kein Geld, wenn die Empfehlung nicht glückt. Du kannst nichts verlieren, nur gewinnen.

Wenn Du überlegst an JV Möglichkeiten teilzunehmen, sei wählerisch. Ich bin sehr wählerisch in dem, was ich unterstütze. Ich lehne mehr als 98% der Produkte und Dienstleistungen, die ich geprüft habe, aus dem einen oder anderen Grund ab. Ich mache das, um meine Teilnehmer, genauso wie meinen Ruf, zu schützen. Wenn ich etwas unterstütze, will ich sicher sein, dass es wichtig und wertvoll für meine Teilnehmer ist. Dass es von einer Firma ist, die Kunden, die ich ihr schicke, auch gut behandelt.

Es ist wichtig, nicht nur auf die Qualität der Produkte oder Dienstleistungen zu achten, sondern auch auf den Ruf der Parteien, mit denen Du möglicherweise zusammenarbeiten wirst. Ich empfehle hier, Goggle zu nutzen, um ein wenig zu forschen, ob es ernsthafte Beschwerden über diese Parteien gibt. Erfolgreiches Geschäftsleben wird immer auch einige Schwarzseher mit sich bringen, aber wenn Du die Beweise von wichtigen ungeklärten Kundenanfragen siehst, welche Dir zu denken geben, empfehle ich, dass Du von allen Partnerschaftsvereinbarungen absiehst.

Daumenregel: Es ist einfacher, in einen Deal einzusteigen, als wieder heraus zu kommen. Manchmal ist es wichtiger, einen ungünstigen Deal abzulehnen, als in einen guten Deal einzusteigen. Lass Sorgfalt walten und wenn der Verdacht eines ernststen Problems entsteht, nimm Abstand davon.

Denke langfristig. Das Einkommen, das ich von JV Deals erlangt habe, ist erst nach einigen Monaten oder Jahren der Zusammenarbeit entstanden. Ziehe auch die Möglichkeit in Betracht, ein Geschäft zwischen zwei anderen Parteien auszuhandeln. Übernimm die Rolle des Dealers.

In solchen Fällen gibt es typischerweise 10% des Netto-Gewinns als Provision. Dein Gewinn ist abhängig davon, welche Rolle Du dabei spielst. Erwarte keine ernsthafte Vermittlungsprovision für die Vorstellung der Parteien untereinander. Wenn Du wirklich zu dieser Beziehung beitragen kannst, indem Du die Bedingungen des Deals verhandelst oder hilfst, das Projekt zum Abschluss zu führen, dann sind 10% realistisch.

BEACHTTE: Eine Idee alleine ist noch nichts wert. Dies zu glauben, ist ein typischer Anfängerfehler. Wenn Du versuchst, den Menschen Deine Ideen zu verkaufen, mach Dich auf eine kühle Antwort gefasst. Ideen kann JEDER haben. Es geht um die Umsetzung. Du musst Du gewillt sein, Dir die Hände bei der Durchführung schmutzig zu machen. Ich habe täglich -zig Ideen. Aber einzuschätzen, welche dieser Ideen zum Erfolg führen und diese Ideen umzusetzen, DAS ist der schwere Teil.

JV Deals erscheinen in einer weiten Vielfalt von Formen und Größen. Wenn Du eine offene Einstellung annimmst, wirst Du überall Möglichkeiten entdecken, profitable und interessante Deals vorzuschlagen. Du kannst oftmals hochwertige JV Partner in Workshops, Seminaren und Konferenzen finden, da solche Veranstaltungen dazu tendieren, Menschen anzuziehen, die nach neuen Möglichkeiten suchen.

Ratschlag 7: Goldene Ideen

Der Inhalt, der in Workshops, Seminaren und Konferenzen präsentiert wird, ist eine wahre Goldmine - sofern Du anwendest, was Du gelernt hast. Gerade die Übungen, die Du während der 10 Practitionerstage machst, zeigen Dir schnell, wie viel Potential im Modell von NLP für Dich verborgen liegt.

Vielleicht findest Du während einer Übung eine gute Idee, die ausreicht, so viel zusätzliches Einkommen zu erzeugen, dass die Kosten Deiner Teilnahme gedeckt sind.

Einer der Teilnehmer am Practitioner erzählte mir, dass er durch die Anwendung des Meta-Modells seine finanzielle Investition in den Workshop um mehr als zwölfmal innerhalb von ein paar Monaten hereinholte. Das ist keine ungewöhnliche Erfahrung für Leute, die regelmäßig an solchen Veranstaltungen teilnehmen. Diese Strategie hilft Dir besonders, weil der günstige Preis des Practitioners natürlich Deine Ideen schnell rentabel machen.

Wenn Du zum Practitioner kommst, sei aufmerksam. Höre Dich nach praktischen Ideen um, die Du umsetzen kannst, sobald Du nach Hause kommst.

Ratschlag 8: Masterminding

Ein „Mastermind“ bezeichnet eine Gruppe von Leuten, die zusammenkommen, um einander im Wachsen und in der Lebensgestaltung zu helfen. Typischerweise hat ein Mastermind zwischen 4 und 7 Mitglieder.

Jeder kann eine Mastermind-Gruppe bilden. Alles, was Du dazu brauchst, ist ein Ort, an dem ihr euch trifft und den Willen, einander zu helfen. Die typische Mastermind-Gruppe trifft sich einmal alle 2-3 Wochen für 2 Stunden. Das jeweilige Thema hängt davon ab, was die Mitglieder festlegen.

Mastermind - Treffen können per Telefon, persönlich oder über einen Online-dienst stattfinden. Ich bevorzuge die persönlichen Treffen, da der Austausch flüssiger stattfindet. In diesem Sinne ist der TrainerTrack auch eine Art von Mastermind Gruppe. Mit thematischen Vorgaben treffen wir uns während eines Jahres immer wieder, um uns auszutauschen, Neues zu lernen und voneinander zu profitieren.

Wenn sich eine Mastermind Gruppe trifft, diskutieren wir unsere derzeitigen Ziele und Herausforderungen. Jeder in der Gruppe kann dem anderen dann Feedback und Ratschläge geben. Das ist unglaublich hilfreich. Andere Menschen erkennen unseren blinden Punkt sehr viel klarer als wir selbst. Mastermind Mitglieder haben mir geholfen, Fehler zu vermeiden, die ich sonst gemacht hätte.

Workshops, Seminare und Konferenzen sind großartige Orte, um potentielle Mastermind Teilnehmer zu finden, ob für ein kurzes Brainstorming oder eine langfristige, gegenseitige Unterstützung. Auch wenn Du eine NLP Übungsgruppe bildest, kann sich das jeweilige Treffen als eine Mastermind Gruppe präsentieren.

BEISPIEL: Du kannst ganz einfach ein Mastermind Treffen während des Practitioners organisieren. Du kannst beispielsweise mit einigen anderen Teilnehmern zu Mittag essen und einen spontanen Kriegsrat abhalten, Möglichkeiten zu finden, Dein Einkommen zu steigern. Lass jeden Teilnehmer mit den anderen die aktuelle berufliche und finanzielle Situation sowie ihre Ziele und Wünsche teilen.

Als nächstes gibst Du jedem die Chance, seine Erkenntnisse, das Feedback und die Hilfsvorschläge für die Person mit allen anderen zu teilen. Dann geh zur nächsten Person über. Limitiere die Zeit für jeden und teile eine Person als Zeitnehmer ein.

Wenn Dein Thema ist, mehr Geld verdienen zu wollen, dann setze das Thema des Mastermind Treffens entsprechend. Finde heraus, wer über Deinem Einkommensstand liegt, und lass Dir von diesen Teilnehmern nützliche Ratschläge geben. Es ist keine gute Idee, sich von jemandem, der erheblich weniger als Du verdient, Ratschläge zu holen.

Ratschlag 9: Triff erfolgreiche Menschen

Wenn Du an Veranstaltungen teilnimmst, kannst Du oftmals Menschen treffen, die ihren beruflichen und persönlichen Zielen schon viel näher gekommen sind, als Du selber. Du wirst auch Menschen treffen, die bereits ein Vermögen angesammelt haben und sehr viel erfolgreicher sind, als Du es im Moment bist.

Zieh aus solchen Gelegenheiten Vorteile, indem Du Deine persönlichen, beruflichen und finanziellen Ziele mit diesen Menschen teilst. Frage sie nach ihrem Rat, wie Du Deine Ziele erreichen kannst. Frage: „Was würdest Du tun, wenn Du an meiner Stelle wärst?“ oder „Was würdest Du in meiner Situation tun?“

Erfolgreiche Menschen fühlen sich oft geschmeichelt, wenn sie gefragt werden. Es ist meist keine Last für sie, gefragt zu werden. Die besten Ratgeber werden sich umdrehen und Dir zuerst einige Fragen stellen, um ein besseres Verständnis für Deine Situation zu bekommen, bevor sie Dir einen speziellen Rat geben.

Sei nicht schüchtern! Das Fernsehen und das Kino stellt reiche Leute häufig als geizig und egoistisch dar. Nach meiner Erfahrung sind solche Menschen oft genau das Gegenteil. Ich habe viele erfolgreiche Freunde und alle sind freundlich und glücklich darüber, Erfolgsstrategien mit allen, die zuhören, zu diskutieren. Es gibt keinen Grund, warum Du nicht ein paar solcher Freunde zu Deiner Freundesliste hinzufügen kannst. Es ist gar nicht schwer solche Menschen zu treffen, wenn Du an Workshops, Seminaren und Konferenzen teilnimmst.

Mein bester Rat dafür ist: Aufrichtigkeit. Mach Dir und Deinem Gegenüber klar, dass Du ernsthaft erfolgreich sein willst. Zeige, dass Du von dem Wunsch motiviert bist, aktiv etwas aus Deinem Leben zu machen, nicht bloß einfach Geld anzuhäufen.

Wenn reiche und erfolgreiche Menschen sich die Zeit nehmen, Dir einen Rat zu geben, machen sie das normalerweise, weil sie einen positiven Unterschied hervorheben wollen. Wenn sie erkennen, dass Du jemand bist, der das, was sie Dir raten, mit gutem Nutzen anwenden wird, werden sie Zeit in Dich investieren.

Ratschlag 10: Nimm an Übungswochenenden und Peergroups teil

Deine regelmässige Teilnahme an den Übungswochenenden in Berlin ist eine ausgezeichnete Möglichkeit, mit den Teilnehmern am Practitioner in Kontakt zu bleiben und beginnende Freundschaften weiter zu vertiefen.

Gleichmässig über das Jahr verteilt bieten sie Dir öfters pro Jahr tiefere Einsichten in die Anwendung des Modells von NLP. Die einzelnen Wochenenden stehen jeweils unter einem speziellen Thema. Manchmal weiss ich nicht, ob die Teilnehmer wegen der spannenden Themen zum Übungswochenende kommen, oder wegen der Kontakte zu den Teilnehmern. Was auch immer es ist, Übungswochenenden sind regelmässig ausgebucht, es empfiehlt sich eine frühzeitige Buchung.

Genauso steht es um Deine Teilnahme an den Peergroups. Im Internet findest Du so viele verschiedene Angebote. Lerne doch einfach einmal neue Menschen kennen, die sich für NLP interessieren. Meist gibt es eine Peergroup auch in Deiner Stadt (oder in der nächst grösseren).

Ein wohlgemeinter Rat zum guten Schluss

Es ist im Leben meist ganz einfach: Ein interessantes Leben hat der, der etwas dafür TUT. Die Amerikaner haben dafür eine griffige Formel gefunden:

ACT ON IT

Viele der Ratschläge in diesem kleinen Artikel lesen sich sehr einfach. Vielleicht ertappst Du Dich regelmässig bei solchen Gedanken: ‚Ahh, das ist ja genau, was ich brauche!‘ oder ‚...das wäre ja etwas für mich!‘ Dann unterscheide Dich doch auch von den vielen, bei denen solche Gedanken ohne Folgen bleiben durch **DEINE AKTION**. Wenn Du jetzt sofort den ersten, vielleicht nur kleinen Schritt zur Umsetzung Deiner Vorsätze tust, hast Du einen entscheidenden Schritt schon getan.

Natürlich ist Deine Teilnahme am Practitioner eine hervorragende Investition, das möchte ich hier gerne auch einmal in eigener Sache betonen. Dann kannst Du Dich auch fragen: Was war zuerst da - die Henne, oder das Ei?

Wenn Du erstmal angefangen hast, die Ratschläge, die Du hier findest, umzusetzen, ist es nicht schwierig, die Teilnahme an Workshops, Seminaren und Konferenzen kostenneutral zu gestalten. Was Du brauchst, ist etwas Anwendungspraxis, doch wenn Du am Practitioner teilnimmst, wirst Du ganz von selbst anfangen, diese Strategien anzuwenden. Du wirst in den kommenden Jahren die Vorteile für Dich daraus ziehen.

