

Wie sich der  
NLP Practitioner  
für Dich noch  
mehr auszahlt.

Ein Ideenbuch  
zu lesen vor dem  
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 . . . . .	8
Ratschlag 4: Neue Geschäfte . . . . .	10
Einschub: Der Elevator Pitch . . . . .	11
EP Schritt 1: Lege den Gegenstand fest . . . . .	11
EP Schritt 2: Schreibe auf, wer Du bist. . . . .	11
EP Schritt 3: Liste auf, was Du für Dein Gegenüber tun kannst. . . . .	11
EP Schritt 4: Nutzen . . . . .	11
EP Schritt 5: Die Aussage zum Anfang . . . . .	11
EP Schritt 6: Nächste Aktion . . . . .	11
EP Schritt 7: Zusammensetzen . . . . .	11
Die nächsten sechs erfolgreichen Wege, Deine Teilnahme an Workshops wirksam für Dich einzusetzen . . . . .	12
Ratschlag 5: Tauschgeschäfte. . . . .	12
Ratschlag 6: Joint - Venture Deals . . . . .	13
Ratschlag 7: Goldene Ideen. . . . .	15
Ratschlag 8: Masterminding . . . . .	15
Ratschlag 9: Triff erfolgreiche Menschen . . . . .	16
Ratschlag 10: Nimm an den Übungswochenenden teil. . . . .	17
Noch ein guter Rat zum guten Schluss . . . . .	18

## Einführung

Heute reicht es längst nicht mehr, sich mit einmal erworbenem Schulwissen durch's 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 wirst Du deshalb öfters Gelegenheiten bekommen, an Workshops, Seminaren und Konferenzen teilzunehmen, sei es aus persönlichen oder aus beruflichen Gründen. Dieses Arbeitsbuch wird Dir helfen, den größten Nutzen 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 zu unterschiedlichsten Themenstellungen. Dabei können es Dir die Kosten solcher Veranstaltungen manchmal schwer machen, den Aufwand zu rechtfertigen. Insbesondere, wenn Reisen 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 entdeckte ich für mich, dass ich mit der richtigen Einstellung und einem soliden Plan sehr schnell kreative Wege fand, 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 Kosten der Veranstaltung zu generieren. So begann ich, anstatt diese Veranstaltungen als Ausgaben zu betrachten, sie als Investition mit möglichem positiven Ertrag zu sehen.

Durch diese Erfahrungen lernte ich allmählich, meine Teilnahme an Workshops, Seminaren und Konferenzen so wirksam einzusetzen, dass sich die Teilnahme in fast allen Fällen 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.

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

Ich habe 10 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 verbessert. Hervorragende Argumente für die NLP Grundausbildung sind beispielsweise die Verbesserung der Flexibilität, der Kommunikationsfähigkeit und der Effektivität in der Kommunikation. Darüber hinaus ist diese Grundausbildung in den meisten Bundesländern als Bildungsurlaub anerkannt. So kannst Du mindestens die Zeit Deiner Teilnahme frei bekommen, ohne Dein Urlaubskonto zu belasten. Erkundige Dich in der Personalabteilung Deines Arbeitgebers ob es ein Budget für die Kosten der Fortbildung von Mitarbeitern 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 Du 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... Sage einfach möglichst vielen Leuten, dass Du anstelle eines Geschenkes einfach Geld haben möchtest, 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 sollen. Du machst es Ihnen also leicht, an Deinem Ziel teilzuhaben. Es macht viel weniger Arbeit, als die Alternativen eines persönlichen Geschenks und nützt Dir mehr, als etwas, was Du nicht brauchst.

Ich habe auch schon Leute erlebt, die eine Webseite aufgezogen haben, und um Schenkungen baten, und damit die Kosten ihrer Teilnahme deckten. 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 zu bezahlen), ist Deine Teilnahme bei uns frei.

Wenn Du den NLP Master Practitioner anstrebst, kannst Du Dir die Teilnahmekosten sehr erleichtern, wenn Du Dich zu unserem **FREUNDENPROGRAMM** anmeldest. Wir schreiben Dir für jeden **NEUEN** Teilnehmer am Practitioner 100 Euro gut. Wenn Du mit Deinen Networkingfähigkeiten so viele Kontakte hast, daß Du mehr als drei Personen empfehlen kannst, schreiben wir Dir pro Person 50 Euro gut.

**ZUSÄTZLICHER BONUS:** findest Du 15 Teilnehmer am Practitioner, legen wir den restlichen Betrag zur Teilnahme obenauf. Die Einzelheiten dazu erfährst Du von uns, wenn Du uns bei [www.kikidan.com](http://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 solchen Veranstaltungen teil. Menschen, bei denen es sich auszahlt, 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, viel bessere soziale Fähigkeiten zu entwickeln. Nicht nur ist dies einer der Grundgedanken des Modells von NLP, so kann qualitatives Networking 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 zusammen kommst. Geh umher, sieh Dich um. Stelle Dich nach der Veranstaltung und in allen Pausen aktiv selbst vor. Setz Dich jeden Workshoptag auf einen anderen Platz und sprich mit Deinen Nachbarn. Für gewöhnlich sind die Teilnehmer ja sehr freundlich und aufgeschlossen. 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 existierst.

**ZWEITENS:** Nimm an den Übungsnachmittagen teil. Ich weiss, daß es irgendwann einmal anstrengend ist, 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 Leute.

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 kennen lernst, 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 kam es, 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 Kontakt zu verbringen, die überhaupt nicht zu Dir passen. Zielgerichtetes Networking ist besser, als eine Schrotflintentaktik beim Networking. Du hast ja noch immer so viele verschiedene 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 Facebookkonto, das Dir auf einfache Art ermöglicht, mit mir in Kontakt zu sein.

Networking ist der Schmierstoff des Geschäftslebens. Je mehr hochwertige Kontakte Du kennst, desto einfacher wird es sein, Dein Einkommen ansteigen zu lassen. Ich habe schon viel Geld aufgrund direkter Ergebnisse des Networkings verdient und vieles davon resultierte von Leuten, die ich auf Workshops, Seminaren und Konferenzen kennen gelernt habe. Über die finanziellen Erträge hinaus kann Networking eine Menge an zusätzlichem 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 anstrengst und mit Menschen in Kontakt trittst.

Networking ist eine Fähigkeit, für die Du Übung benötigst. 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 sein. Wenig Networking ist besser als keines. Mit der Zeit wirst Du Deine Networking-Fähigkeiten ausbauen, dadurch wird es leichter, 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 demnächst einstellt. 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 Möglichkeit dafür bietet. Verbaue Dir keine Chance, indem Du versuchst, Deinen Lebenslauf an jemanden zu verkaufen, der im Moment nicht interessiert ist.

Das stellt sich als ein Verzweifelungsschritt dar und es ist unwahrscheinlich, dass Du darauf hin in eine qualitativ adäquate Position engagiert 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 erlangen, 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 die Teilnehmer nach Hause kommen, haben sie oftmals einen Arbeitsrückstand, den sie erstmal aufholen müssen. So ist es schlau, ein paar Tage mit dem Nachfassen zu warten, so gehst Du nicht im Haufen der aktuellen Probleme unter.

Wenn Du angestellt werden möchtest, musst Du mit dem Fokus auf Problemlösungen denken. Niemand möchte einen neuen Mitarbeiter einstellen, der als Ausgabe und Bürde gesehen wird. Niemand möchte Dir wirklich einen Job geben, wenn Du Probleme machst, anstatt sie zu lösen.

Viele Firmen haben Probleme, für die sie Lösungen brauchen. Eine tolle Strategie ist also, die zukünftigen Kollegen nach ihren augenblicklichen Problemen und den Herausforderungen in der Firma zu fragen, die sie gerne leichter lösen würden. Wenn Du eine Möglichkeit siehst, wie Du mit guten Ideen helfen kannst, kannst Du Dich als mögliche Lösung präsentieren. Auf diese Weise präsentierst Du Dich als wertvoller Anbieter, nicht als Bürde, die Ressourcen aussaugt.

**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 es ok wäre, wenn Du ihre Webseite in einigen Punkten prüfst und herausfindest, ob Du ihnen Ratschläge geben oder Vorschläge machen kannst, wie sie ihre Probleme lösen können. Biete dies kostenlos an. Die meisten werden froh sein, Deine Vorschläge zu hören. Das bringt Dich in die Lage, Deinen Wert ohne Risiko für andere zu demonstrieren.

Überprüfe nach der Veranstaltung ihre Webseite und schicke ihnen dann einige Ideen zur Verbesserung. Sei präzise und positiv in Deinen Vorschlägen. Wenn sie positiv antworten, frag, ob sie Deine Ideen detaillierter am Telefon diskutieren wollen. Lass sie wissen, dass Du erfreut wärest ihnen auszuhelfen, wenn sie jemanden brauchen, der diese Ideen umsetzt. Wenn sie sich interessiert zeigen, kannst Du ab da die Möglichkeit einer Zusammenarbeit diskutieren.

Viele Jobs werden niemals ausgeschrieben. Du wirst sie nicht auf Webseiten oder in der Zeitung aufgeführt finden. Das ist teilweise 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 offener Raum. Oft sind Jobs erst in der Betrachtung, wenn zwei oder mehr Menschen zusammen kommen und entdecken, dass sie mit großem Nutzen zusammenarbeiten können.

### Ratschlag 4: Neue Geschäfte

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

Es ist klug, eine vorbereitete Antwort zu haben, die Du nutzt, wenn Andere Dich fragen, „was Du so machst“. Dafür kannst Du den Elevator Pitch nutzen. Hier eine Zusammenfassung:

## Einschub: 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 Leistung und der Nutzen für den Kunden besteht. Du hast dafür etwa eine Minute Zeit.

Verwende Deinen Elevator Pitch häufig, verbessere ihn ständig und passe ihn den speziellen Gelegenheiten an. Der Elevator Pitch ist ein Werkzeug, das Du durch den regelmäßigen Gebrauch schärfst und verbesserst.

### EP Schritt 1: Lege den Gegenstand fest

Er kann sowohl für das Dein Unternehmen wie 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 wird, 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 gewinnen. Das ist eine Art Aufreißerspruch.

### EP Schritt 6: Nächste Aktion

Schreibe Deinen Pitch nieder und sage ihm am Schluss, was er als nächstes tun soll.

### 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 klingt dann in etwa so:

Herr Müller, wissen Sie eigentlich, dass Sie jeden Tag 50 Euro verschenken? Das sind 18.250 Euro pro Jahr! Wollen Sie diesen Betrag in 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 optimierter 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: dann lege los und übe ihn, 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 klar wird, 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 wenn er ein potentieller Kunde ist.

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

## 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, bei dem 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 eine Masseurin bist und einen Webseiten-Entwickler triffst, könntest Du einen Tauschhandel anbieten, in dem Du eine gewisse Anzahl an Massagen im Austausch für das Re-Design Deiner Webseite anbietest.

Teilnehmer des Practitioner 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 in eine Situation. Du wirst es später bereuen. Wenn ein potentiell Tauschgeschäft nicht passt, lass es bleiben und warte auf etwas besseres. 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 sogar oft in einem Gespräch ausgehandelt werden.

Ein JV Deal ist beispielsweise die „bring drei - komm frei“ Variante des Practitioner. Oder auch die 100 Euro Gutschrift für jeden Teilnehmer, um den Master zu finanzieren. Die Vermittlungsprovisionen sind um einiges höher, als das, was über affiliate-Programme angeboten wird.

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 funktioniert. 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 herausragend und wertvoll ist, von einer Firma, die gut auf die Kunden achtet, die ich ihr schicke.

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, Google zu nutzen, um ein wenig zu forschen, ob es ernsthafte Klagen 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 aus ihm raus zu kommen. Manchmal ist es vielleicht wichtiger, einen ungünstigen Deal abzulehnen, als in einen guten Deal einzusteigen. Lasse 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, einen wertvollen Deal zwischen zwei anderen Parteien auszuhandeln, die Rolle des Dealmachers oder Dealmanagers zu spielen. In solchen Fällen sind die Provisionen typischerweise 10% der Netto-Gewinne. Dein Gewinn ist abhängig davon, welche Rolle Du dabei spielst. Erwarte keine ernsthafte Vermittlungsprovision für die alleinige Vorstellung der Parteien untereinander. Wenn Du aber 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.

**BEACHT:** Eine Idee alleine ist noch nichts wert. Dies zu glauben ist ein typischer Anfängerfehler. Wenn Du versuchst, den Menschen Deine Ideen zu verkaufen, kannst Du eine kühle Antwort erwarten. Um Wert anzubieten, musst Du gewillt sein, Dir die Hände bei der Durchführung auch 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 neigen, Leute anzuziehen, die nach neuen Möglichkeiten suchen.

## Ratschlag 7: Goldene Ideen

Der Inhalt, der bei Workshops, Seminaren und Konferenzen präsentiert wird, ist eine wahre Goldmine an Wert - wenn 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 ist.

Vielleicht findest Du während einer Übung eine gute Idee, die genügt, zusätzliches Einkommen zu generieren, und die Kosten Deiner Teilnahme deckt.

Einer der Teilnehmer am Practitioner erzählte mir, dass er durch die Anwendung des Meta-Modells seine finanzielle Investition in den Workshop 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 Practitioner natürlich Deine Ideen schnell rentabel macht.

Wenn Du zum Practitioner kommst, sei aufmerksam. Höre Dich nach praktischen Ideen um, die Du sofort umsetzen kannst, wenn Du nach Hause kommst. Mache Dir detaillierte Notizen. Dann zu Hause, sieh Dir diese Notizen nochmal an und realisiere die vielversprechendsten Ideen. Die Devise: ACT ON IT. Beginne sofort. Fange mit der Umsetzung an, wenn Du noch „heiß“ bist.

## Ratschlag 8: Masterminding

Ein Mastermind ist eine Gruppe von Leuten, die zusammenkommen, um einander im Wachsen und in der Lebensgestaltung zu helfen. Typischerweise haben diese Gruppen zwischen 4 und 7 Mitglieder.

Jeder kann eine Mastermindgruppe bilden. Alles was Du brauchst, ist ein Ort, an dem ihr euch trifft und den Willen, einander zu helfen. Die typische Mastermindgruppe 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 Onlinedienst 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 ha-

ben 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 für eine langfristige gegenseitige Unterstützung. Auch wenn Du eine NLP Übungsgruppe bildest, kann sich das jeweilige Treffen dann als eine Mastermind Gruppe präsentieren.

**BEISPIEL:** Du kannst ganz einfach ein Mastermind Treffen während des Practitioner organisieren. Du kannst beispielsweise mit einigen anderen Teilnehmern zu Mittag essen und einen spontanen Kriegsrat abhalten und Möglichkeiten 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. 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 lasse 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. Du wirst auch Menschen treffen, die bereits ein Vermögen angesammelt haben und sehr viel erfolgreicher sind, als Du es 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. In meinen Erfahrungen mit solchen Menschen sind sie 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 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, zu gutem Nutzen anwenden wird, werden sie Zeit in Dich investieren.

### Ratschlag 10: Nimm an den Übungswochenenden 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 dreimal 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, die Übungswochenenden sind regelmässig ausgebucht, es empfiehlt sich eine frühzeitige Buchung im kikidanshop.

## Noch ein guter Rat zum guten Schluss

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

# ACT ON IT

Viele der Ratschläge in diesem kleinen Artikel lesen sich einfach. Vielleicht ertappst Du Dich sogar bei Gedanken, wie: ‚Ahh, das ist ja genau das, 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 **DIE AKTION**. Wenn Du gleich mit der Umsetzung beginnst, hast Du einen entscheidenden Schritt schon getan.

Natürlich, das möchte ich gerne in eigener Sache hier betonen, ist Deine Teilnahme am Practitioner eine hervorragende Investition, um genau an diesen Verhaltensweisen zu arbeiten. Dann kannst Du Dich fragen: Was war zuerst - 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.

