



# MODUL 1

## Warum du gerade nicht verkaufst

### Die wichtigste Erkenntnis

Du verkaufst nicht schlechter weil du schlechter bist.  
Sondern weil du dein echtes Haben-Wollen-Ergebnis noch nicht in Worte gefasst hast.

*Das Problem ist nicht dein Angebot. Nicht deine Arbeit. Nicht du.*

### So klingt es wenn es NICHT verkauft

Erkennst du dich in einem dieser Beispiele?

#### Beispiel 1 — Stimmcoach & Präsentationscoach

**✗** "Gebucht, angefragt und weiterempfohlen werden."

→ Klingt professionell — aber für die Person die vor ihrer Präsentation zittert ist das viel zu weit weg. Sie denkt nicht an buchen. Sie denkt: Ich will nicht mehr innerlich halb sterben wenn ich vor Leuten sprechen muss.

#### Beispiel 2 — Energetische Heilerin / spiritueller Coach

**✗** "Ich zeig dir wie du zu Seelenbewusstsein kommst."

**✗** "Ich biete Energiearbeit an damit du in Leichtigkeit, Freude und Liebe dein Leben lebst."

→ Niemand wacht morgens auf und denkt: Ich brauche dringend mehr Seelenbewusstsein. Was man nicht greifen kann — kauft man nicht.

#### Beispiel 3 — Mama-Coach

**✗** "Ich helfe Mamas ein besseres Leben zu führen."

→ Wer fühlt sich davon angesprochen? Alle. Und damit — niemand wirklich.

### So klingt es wenn es verkauft

Dieselben Coaches — nach der Frage-Methode nach Michaela Giakoumakis:

#### Beispiel 1 — Stimmcoach & Präsentationscoach

**✓** "Ich mach dich zur Rampensau — damit deine Mitarbeiter dir an den Lippen hängen statt einzuschlafen wenn du sprichst."

→ Das stoppt. Das zieht an. Das will man — oder man weiß sofort: Das ist nicht für mich. Genau das ist das Ziel.

#### Beispiel 2 — Energetische Heilerin / spiritueller Coach

**✓** "Vom kurz vor der Trennung zu deiner Traumpartnerschaft."

**✓** "Nach unserer Arbeit weißt du endlich was die Ursache deiner Blockaden ist — und wie du es löst, um durchschlafen zu können."

→ Ein konkreter Schmerz. Ein konkretes Ergebnis. Sofort klar wer das ist — und wer es nicht ist.

### Beispiel 3 — Mama-Coach

✓ *"In 7 Tagen weiß ich wie ich mein Kind nicht mehr anschreie — und wir zu einem Spitzenteam werden."*

✓ *"Abends ins Bett gehen ohne schlechtes Gewissen dass ich mein Kind angeschrien habe."*

→ *Jede Mama die das liest denkt sofort: Das bin ich. Das will ich. Wo kann ich mich einbuchen.*

### Deine Reflexionsfrage

Was wird für deinen Lieblingskunden möglich — nachdem er mit dir gearbeitet hat?

*Schreib die erste Antwort die kommt — ohne nachzudenken.  
Nicht die perfekte Antwort. Die erste.*

**Meine erste Antwort:**