

Freiheits-Business.Deluxe Kongress *Workbook*



Das Wichtigste
zum
Kongress
Interview

Conny Bock

Conny Bock

Business-Mentorin

Geht es Dir auch so?

Du hast Viel Lebenserfahrung, eine Menge Expertentum, Ausbildungen, Weiterbildungen, Workshops, Zertifikate haben.

Was tun damit?

Im Laufe des Lebens haben wir viel Wissen und Expertise aufgebaut, sei es durch Ausbildungen, Weiterbildungen, Workshops oder Zertifikate. Es ist jedoch wichtig zu erkennen, dass dieses Wissen nicht nur für uns selbst von Nutzen ist, sondern auch anderen Menschen helfen kann.

Indem wir unser Wissen und unsere Erfahrungen teilen, können wir anderen Menschen helfen, ihre eigenen Ziele zu erreichen und ihr Potenzial auszuschöpfen. Indem wir uns gegenseitig unterstützen, können wir als Gesellschaft wachsen und uns weiterentwickeln.

Es ist daher von großer Bedeutung, unser Wissen und unsere Expertise weiterzugeben, sei es durch Lehren, Coaching, Mentoring oder andere Formen der Unterstützung. Indem wir anderen helfen, ihr Potenzial zu entfalten, können wir nicht nur ihr Leben bereichern, sondern auch unsere eigene Erfüllung und Zufriedenheit steigern.

Leitspruch von Conny: „Und was wenn doch „



Conny weiß aus eigener Erfahrung es geht, Business aus dem Wohnmobil und mit dem Handy.

Die ganze Technik braucht man nicht wirklich. Ein Handy und Laptop reichen.

Jeder Mensch hat eine Fähigkeit oder Expertise, mit der er anderen helfen kann. Die Herausforderung besteht darin, diese Fähigkeit zu identifizieren und zu nutzen, um anderen Menschen einen Mehrwert zu bieten.

Wenn du deine Fähigkeit oder Expertise identifiziert hast, ist es wichtig, diese in Worte zu fassen und eine klare Botschaft zu kommunizieren. Das kann beispielsweise in Form von täglichen Posts auf Social-Media-Kanälen erfolgen, um potenzielle Kunden anzusprechen und auf dein Angebot aufmerksam zu machen.

Es ist auch wichtig, eine klare Zielgruppe zu definieren und zu verstehen, welche Bedürfnisse und Herausforderungen diese Gruppe hat. So kannst du gezielt auf ihre Bedürfnisse eingehen und einen Mehrwert bieten.

In jedem Fall ist es wichtig, Geduld und Ausdauer zu haben, denn der Aufbau einer Kundenbasis erfordert Zeit und Engagement. Mit einem klaren Konzept, einer klaren Botschaft und einem authentischen Auftritt kannst du jedoch langfristig erfolgreich sein und anderen Menschen helfen.

Auf dem Weg zu einem Ziel entwickelt man sich nicht nur persönlich weiter, sondern auch seine Expertise und sein Fachwissen wachsen mit den Erfahrungen, die man sammelt. Jede Herausforderung und jeder Rückschlag kann eine Gelegenheit sein, zu lernen und sich weiterzuentwickeln.

Es ist wichtig, sich auf diesem Weg immer wieder zu reflektieren, um zu erkennen, welche Stärken man bereits entwickelt hat und wo noch Verbesserungspotenzial besteht. Durch diese Selbstreflexion kann man seine Expertise gezielt ausbauen und seine Schwächen minimieren.

Auch der Weg selbst kann sich im Laufe der Zeit verändern und neue Herausforderungen mit sich bringen. Es ist wichtig, flexibel zu bleiben und sich auf Veränderungen einzustellen, um auch auf unerwartete Situationen reagieren zu können.

Durch diese kontinuierliche Entwicklung und Anpassung wird man nicht nur erfolgreicher in seinem Ziel, sondern auch zufriedener und erfüllter im Leben.

„Fehler am Anfang“

Das man meint, man müsse erst alles lernen und verzettelt sich vielleicht.

Dabei kann es ganz einfach sein. Wenn man genau weiß was, wer die Zielgruppe ist und wie ich es in eine Post verpacke.

Fange erst im 1 zu 1 Gespräch an und sammle Erfahrung.

Finde Deine ganze persönliche Strategie und baue erst das Fundament auf.

3. Action Stepps

1. Konzentriere Dich auf eine Sache. Mit was kannst Du jetzt einem Menschen helfen?

2. dann lege los. „Lieber unperfekt gestartet, als Perfekt erwartet“

3. Trau Dich raus zu gehen und Zeig Dich



