



### **Unterlagen, um dein Seminar nachzuarbeiten – Teilnehmer + Führungskraft**

1) Bewerte deine Verkaufserfolge (Produkte, Zusatzdienstleistungen, Terminvergabe fürs nächste Mal, Image, Weiterempfehlung, etc.) und deine Erfolge in der Zeit nach dem Seminar.

2) Welche Hochs & Tiefs hast du erlebt?

3) In welchen Situationen verfällst du wieder in deine alten Muster zurück? Zeitmangel, Unsicherheit, Angst neues auszuprobieren, vor Erfolg oder Verantwortung?

Tipp: Wiederholungen sind das Geheimnis für Erfolg!

Mache möglichst viele Fehler, denn so lernst du 1000-mal mehr, als wenn du Worte hörst. Das Leben meint es immer gut mit dir, solange du Verlangen nach etwas hast & etwas dafür tust!

Herzlich dein Jochen Becker – ich bin gerne auch nach dem Seminar für dich/euch da!

#### **Anmerkung:**

Nimm dir ein kleines Heft, Zettel oder wie auch immer & notiere für dich, was deine Motivation ist, wann du zweifelst & wann es dir leicht fällt.

Beobachte bitte vor allem die Kunden, wo du nervös wirst. Hinterher nimm dir eine Vertrauensperson zu Rate und analysiere die Situation – in beiden Fällen, also, warum es gut läuft & warum eher unrund.