



Einschränkende Überzeugungen als VerkäuferIn erkennen und in Kraft umwandeln



1.

Werte, Überzeugungen, Gefühle, Gedanken, Wünsche und Sehnsüchte werden durch Ereignisse im täglichen Leben gespiegelt.

Die Ereignisse sind der Spiegel für

| | |
|-------------------------|---|
| Werte: | z. B. Partnerschaft, Treue,.... |
| Überzeugungen: | z. B. das funktioniert bei uns nicht, |
| Gefühle: | z. B. Angst, Wut, Freude |
| Gedanken: | z. B. Geld macht nicht glücklich, |
| Wünsche und Sehnsüchte: | z. B. Reichtum, Freiheit, Geborgenheit.... |

Der Mensch lebt nicht nur in seinem Körper sondern auch in den Ereignissen die ihm wiederfahren.

2.

Ich erlebe was ich denke

Wo muss der Schwerpunkt der Gedanken sein?
Ohne Wünsche und Ziele gibt es keine bessere Realität.

Wahrnehmung (Konzentration) ist zugleich Sender und Empfänger.
Der Schwerpunkt der Gedanken soll auf dem liegen, was man sich wünscht

Ängste und Zweifel lähmen.

3.

Wie Sie sich selbst überlisten und neue Lösungen finden

Unsere Wahrnehmungsbrille lässt es nicht zu die Dinge anders zu sehen, demzufolge sind unsere Entscheidungen und Ergebnisse immer gleich.

So lange das alte Denkmuster besteht, lässt das Gehirn keine neue Denkweise zu.

Durch Kreativität und Intuition werden neue Muster geschaffen

Gefühle werden durch unsere Wahrnehmungsbrille bewusst und unbewusst ausgelöst:

- Verlustangst
- Existenzangst
- Zukunftsangst
- Angst vor Krankheit
- Angst vor falschen Entscheidungen

Gefühle sind Ausdrücke von Überzeugungen und Glaubenssätze.



4.

Welche Glaubenssätze und Überzeugungen hemmen die positive Entwicklung?

Probleme im Leben haben als Ursache immer einen Glaubenssatz mit dem diese verursacht werden.

Dieser Glaubenssatz muss gefunden und umgewandelt werden.

| Glaubenssatz | >>Überzeugung | >> Gefühl | >>Ereignis | >>wir erleben was wir glauben |
|--|----------------------------------|------------------|------------------------------|-------------------------------|
| Beispiel: Die Zeiten sind schlecht | Verkaufen ist schwer | Angst | kein Verkauf | Misserfolg |
| Es wird nicht Einfach werden | Ich schaffe es | Zuversicht | häufiger Verkauf | Erfolg |
| Es ist schwer gute Verkäufer zu finden | Verkäufer taugen nichts | Dess-illusion | keine aktive Verkäufer-suche | es melden sich kaum Verkäufer |
| Es gibt gute Verkäufer | Ich finde die Nadel im Heuhaufen | Spannung/ Freude | Kontakte werden hergestellt | Ich finde gute Verkäufer |

Einschränkende Überzeugungen

Notieren Sie fünf einschränkende Überzeugungen, die unerwünschte oder negative Konsequenzen für Ihr Leben hatten

| |
|---|
| 1. Verkauf ist das schwierigste was es gibt. |
| 2. Ich kann nicht nach dem Geld fragen. |
| 3. Ich bekomme zu wenig gute Adressen. |
| 4. Ich kann den Kunden nicht schnell zum Abschluss bringen. |
| 5. Ich will es allen recht machen und kann nicht nein sagen. |



Welche negativen Konsequenzen haben Sie schon durch diese Überzeugung erlebt?

| |
|---|
| 1. Verkauf ist das schwierigste was es gibt. |
| - |
| - |
| - |
| - |
| - |
| 2. Ich kann nicht nach dem Geld fragen. |
| - |
| - |
| - |
| - |
| - |
| 3. Ich bekomme zu wenig gute Adressen. |
| - |
| - |
| - |
| - |
| - |
| 4. Ich kann nicht die Abschlussfrage stellen |
| - |
| - |
| - |
| - |
| - |
| 5. Ich will es allen recht machen und kann nicht nein sagen. |
| - |
| - |
| - |
| - |
| - |



Schreiben Sie jede alte einschränkende Überzeugung auf, streichen Sie diese durch und halten Sie dann Ihre neue bestärkende Überzeugung auf dem Papier fest.

BEISPIEL:

~~Einschränkende Überzeugung – Die alte Überzeugung lautet, das mein Gebiet schlecht ist.~~

Bestärkende Überzeugung – Mein Gebiet ist anders und ich werde mich darauf einstellen.

| |
|---|
| 1. Verkauf ist das schwierigste was es gibt. |
| Verkaufen ist nicht einfach, aber ich werde meine Ziele erreichen. |
| |
| |
| |
| 2. Ich bekomme zu wenig gute Adressen. |
| Ich Sorge selbst für Adressen. |
| |
| |
| |
| 3. Die Leute müssen Zeit zum Überlegen haben. |
| |
| |
| |
| |
| 4. Ich kann nicht die Abschlussfrage stellen. |
| |
| |
| |
| |
| 5. Ich will es allen recht machen und kann nicht nein sagen. |
| - |
| - |
| - |
| - |