

**Freuen Sie sich auf die nächsten zwei Seiten – sie werden Ihnen viel Freude bereiten!**

**Finden Sie Ihre Musik!**

Überlegen Sie mal: Welche Musik, welcher Song löst in Ihnen genau die Gefühle aus, die Sie in der vorherigen Übung beschrieben haben. Welches Lied ist das? Schreiben Sie es auf:

Wenn Sie „Ihre“ Musik vor Ihrem inneren Ohr anhören oder (innerlich) summen, dann löst das bereits ein entsprechendes Gefühl in Ihnen aus. Das mag beim ersten Mal noch zaghafte sein, wird dann jedoch immer besser funktionieren!

**Treiben Sie Sport oder sind Sie ein Sportfan?**

Welche konkrete Situation beim Sport(schauen) kitzelt genau die Gefühle in Ihnen heraus, die Sie sich für die Kaltakquise wünschen? Welche Sport-Situation symbolisiert Ihr Wunsch-Gefühl bei der Akquise? Was sehen, hören, fühlen, riechen Sie?

Fühlen Sie bereits jetzt – beim Lesen und Mitmachen – die Wirkung? Vorstellung schafft ja bekanntlich Wirklichkeit ...

Dann geht's gleich weiter auf der nächsten Seite!

---

---

### **Konzentrieren Sie sich jetzt auf den Zieleinlauf**

Legen Sie Ihren Fokus nicht auf den „Weg zum Ziel“, sondern „auf das bereits erreichte Ziel“.

Was möchten Sie als Top-Resultat Ihrer heutigen Akquise erleben? Spüren Sie das Schulterklopfen der Kollegen? Sehen Sie die zehn Striche auf Ihrem Auswertungsbogen? Hören Sie den Kunden „Ja, gern, kommen Sie vorbei“ sagen?

Stellen Sie sich das gewünschte Top-Resultat Ihrer Akquise vor, notieren Sie Ihre Gefühle und Gedanken:

### **Ihre verdiente Belohnung**

Ich belohne mich gerne nach dem Erreichen von Etappen-Erfolgen wie dem Schreiben eines Buchkapitels oder der erfolgreichen Akquise am Vormittag. Es ist immer etwas richtig Schönes, das ich mir als Belohnung gönne. Etwas, das ich wirklich haben will! Deshalb lege ich meistens noch einen Gang zu – und komme dann noch schneller ans Ziel.

Womit werden Sie sich künftig für Ihren Akquise-Erfolg des Tages belohnen? Was würde Ihnen so richtig gefallen?

Nun wünsche ich Ihnen weiterhin viel Freude mit meinem Hörbuch!