

**Bitte führen Sie die folgenden Sätze fort, so wie sie für Sie aktuell noch gelten.
Seien Sie bitte ehrlich zu sich selbst:**

Wenn ich an Kaltakquise denke, dann denke ich spontan an ...

Wenn ich einen Einwand am Telefon höre (z. B. „Nein, kein Bedarf“), dann löst das in mir aus ...

Wenn ich an das Vorzimmer denke, dann denke ich an ...

Ihre Bewusstheit für Ihre bestehenden Glaubenssätze ist der erste und wichtige Schritt, damit Sie eine neue gedankliche Herangehensweise für sich entwickeln können. Neue, hilfreiche Glaubenssätze werden Sie zu neuen, besseren Ergebnissen führen.

Nun wünsche ich Ihnen weiterhin viel Freude mit meinem Hörbuch!
