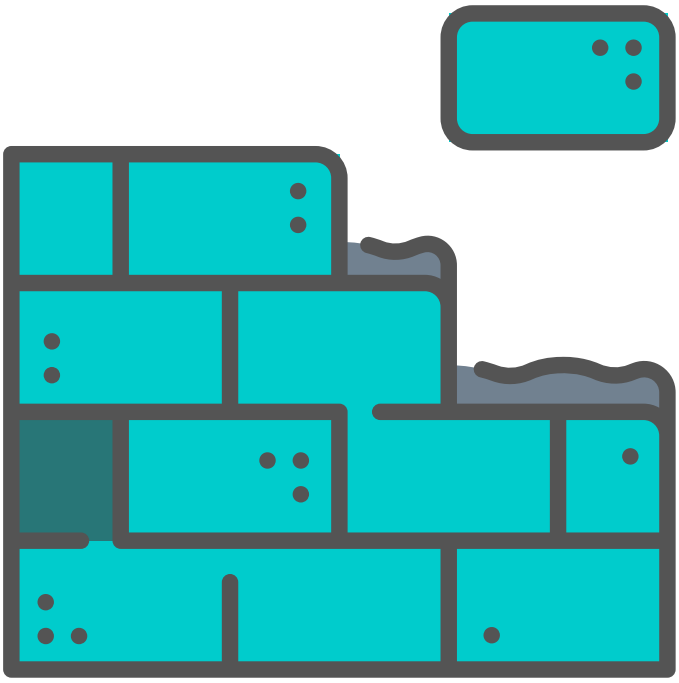
Werkboek

Een sterke basis voor je praktijk in 30 dagen



Wendy Koning | OndernemersCoach | NLP Trainer

Tips voor de Training

Om voor jezelf het maximale resultaat uit de training 'Een sterke basis voor je praktijk in 30 dagen' te halen geef ik je graag deze Tips mee:

- Doe alsof je alles voor het eerst hoort. Sta open voor alles wat je leert. Zowel voor de nieuwe dingen als voor de dingen die je misschien al eerder hebt gehoord.

- Ik raad je aan om aantekeningen te maken. Bij voorkeur met pen en papier. Je hersenen leren, begrijpen en onthouden beter wanneer je het opschrijft met pen (of ander schrijfgerei). Ook is het geleerde daardoor makkelijker toe te passen in de praktijk.

- Je onbewuste heeft herhaling nodig om nieuwe dingen aan te leren. In deze training hoor en lees je af en toe dingen die misschien al eerder zijn genoemd tijdens een andere videoles. Dit helpt je om sneller en makkelijker nieuwe dingen in je automatische systeem te krijgen.

- Alleen toegepaste kennis heeft waarde. Ga aan de slag met de opdrachten uit dit werkboek. En met de tips die ik met je deel in de videolessen.

- Neem de tijd om de vragen in dit werkboek te beantwoorden en de opdrachten uit te voeren.

- Zie elk resultaat als waardevol leermoment in je ontwikkeling. Zowel de gewenste resultaten als de ongewenste resultaten. Want: "Elk resultaat is een resultaat waar je van leert."

Heel veel succes met het neerzetten van een sterke basis voor jouw praktijk.

Groeten,

Wendy Koning
OndernemersCoach & NLP Trainer

Les 1

Neem 100% verantwoordelijkheid voor je eigen resultaten

Als het gaat om het opbouwen van je praktijk, in welke situaties neem jij dan op dit moment nog niet de volle 100% verantwoordelijkheid voor je resultaten?

Wat ga jij nu concreet doen om vanaf vandaag wél de volle 100% verantwoordelijkheid te nemen in deze situaties?
Schrijf per situatie de acties op die je gaat nemen.

Voer deze acties uit om meer resultaat te bereiken. Succes!

Les 2

Je zelfvertrouwen opbouwen en versterken

Wat zijn je grootste onzekerheden in het ondernemen?

Hoe zou jouw praktijk eruit zien wanneer je deze onzekerheden niet meer hebt?

Welke stappen kun je nu al gaan zetten om datgene wat je voor ogen hebt met je praktijk te gaan bereiken?

Neem actie. Zet die stappen. En ga ervoor.

Les 3

Je plek innemen

Hoeveel ruimte neem jij als coach op dit moment in binnen jouw vakgebied?
Geef dit aan op een schaal van 0 – 10.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Minder dan 10 aangegeven? → Wat maakt dat het nog geen 10 is?

Wat heb je nodig om dit een 10 te maken en volledig jouw ruimte in te nemen?

Neem je ruimte in. Je bent het waard.

Les 4
Zichtbaarheid

Schrijf alle plekken op waar jouw ideale klant zich bevindt.
Dit kunnen zowel online als offline plaatsen zijn.

Maak een concreet plan hoe jij vanaf nu zichtbaar gaat zijn op deze plekken.
Wat voorbeelden ter inspiratie:

- Aanstaande maandag plaats ik een bericht op Facebook.
- Dinsdag ga ik derden benaderen om te kijken wat wij voor elkaar kunnen betekenen. Denk hierbij – afhankelijk van je vakgebied – bijvoorbeeld aan huisartsen, fysiopraktijken, scholen, bedrijven, etc.
- Woensdag plaats in een Insta Story waarin ik laat zien waar ik mee bezig ben met mijn praktijk.
- Etc.

Laat zien waar je voor staat met je praktijk. En zet je praktijk op de kaart.

Les 5

Gericht op mogelijkheden en oplossingen

In welke situaties ben jij nog weleens (te lang) gefocust op de problemen en moeilijkheden? Dit kunnen zowel situaties zijn in je dagelijkse leven als in het ondernemen.

Hoe ga je dat vanaf nu anders aanpakken met de kennis die je nu hebt?

Oefening:
Visualiseer dat je deze nieuwe aanpak al toepast. Je brein maakt namelijk geen onderscheid of iets echt gebeurt of dat je je het verbeeld. Voor je brein heb jij deze situatie nu al een keer anders aangepakt, al is het alleen maar in je verbeelding. Zo train je je brein om de volgende keer al makkelijker met een bepaalde situatie om te gaan. En je te richten op de mogelijkheden en oplossingen.

Les 6

De regie over je interne dialoog

Welke dingen hoor jij jouw interne kritische panel vaak tegen je zeggen, die jou vervolgens tegenhouden om bepaalde stappen te gaan zetten?

Welke dingen wil je liever dat ze tegen je zeggen? Wat zou jou beter helpen?

Leer je interne kritische panel te communiceren op de manier zoals jij dat het liefste wilt en die jou het beste verder helpt.
Dit gaat je enorm veel opleveren in je persoonlijke- en zakelijke groei.

Les 7
Buiten je comfortzone

Wat ligt er met betrekking tot het opbouwen en laten groeien van je praktijk nog buiten je comfortzone, waarvan je weet dat dit een positief verschil gaat maken? En dat dit je verder gaat helpen met je praktijk.

Stel dat deze dingen geen issue meer zijn, wat zou dat voor de groei van jouw praktijk betekenen? Hoe ziet jouw praktijk er dan over een jaar uit?

Welke eerste stap ga jij nu binnen 24 uur nemen om buiten je comfortzone te gaan?

Zet die stap. Want alleen dan ga jij écht groeien met je praktijk.

Les 8

Belemmerende overtuigingen aanpakken

Welke overtuigingen belemmeren jou het meest bij het écht goed neerzetten van je praktijk?

Hoe zou het zijn als je deze belemmerende overtuigingen niet meer hebt? Wat zou je dan doen? Welke stappen zou je dan met gemak zetten?

Geef aan welke overtuiging jij nu het eerste gaat aanpakken.
En ga er liever vandaag dan morgen al mee aan de slag.

Les 9

Je niet meer druk maken om wat een ander van je denkt

Welke dingen wil jij (al een tijdje) heel graag doen, maar heb je nog niet gedaan omdat je je druk maakte om wat een ander ervan zou denken?

Welke boodschap wil jij heel graag met de wereld delen, maar heb je je tot nu toe mee ingehouden, omdat je bang was voor de (negatieve) reacties van mensen uit je omgeving?

Laat je niet meer tegenhouden door wat een ander ervan zou kunnen denken. Deel je boodschap. Doe je eigen ding. Ga ervoor.

Les 10
Grenzen bewaken

Tegen wie of wat zou jij – als je heel eerlijk bent – wel wat vaker 'Nee' willen zeggen?

Welke grenzen zijn op dit moment de belangrijkste om te bewaken als het gaat om het opbouwen en laten groeien van je praktijk?
Maak hier een lijst van.

Bewaak deze grenzen vanaf nu met volle kracht, zodat je meer van jouw kostbare tijd en energie aan je praktijk kunt besteden. En aan al die andere dingen die belangrijk voor je zijn.

Les 11

Werken met gerichte doelen

Wat wil jij écht heel graag bereiken met je praktijk?

Welke (sub)doelen kun je nu stellen om daar te gaan komen?

Maak een plan om deze doelen te gaan bereiken.

En tot slot het belangrijkste: **Zet de juiste stappen. Blijf in beweging. En blijf gefocust op je doelen.**

Les 12

Doorzetten, no matter what

Welke uitdagingen zou jij onderweg kunnen tegenkomen bij het bereiken van je doelen?

Hoe zou je nu anders reageren/handelen op deze uitdagingen met alles wat je nu al hebt geleerd?
Schrijf dit op en visualiseer dat je al op deze nieuwe manier reageert, zodat je je brein traint om de volgende keer bij een uitdaging ook zo te reageren en te handelen.

Zet door, wat er ook gebeurt. Heb vertrouwen. En blijf vertrouwen.
Want er is altijd een manier…

Les 13

Je ideale klant

Omschrijf je ideale klant zo helder mogelijk. Denk hierbij verder dan alleen de pijnen en de verlangens van je ideale klant. Kruip helemaal in de huid van je ideale klant. Beschrijf bijvoorbeeld wat hij/zij denkt, voelt en doet met betrekking tot zijn/haar probleem. Wat maakt dat hij/zij het niet zelf kan oplossen. En waar is hij/zij naar op zoek met betrekking tot zijn/haar probleem. Maak een zo gedetailleerd mogelijke beschrijving.

Pas wanneer je ideale klant helemaal helder is, kun jij de juiste mensen op de juiste manier gaan aanspreken, waardoor je automatisch meer klanten in je praktijk krijgt.

Les 14
Het ideale aanbod

Waar staat jouw ideale klant wanneer hij/zij bij je komt (punt A)?

Wat wil jouw ideale klant graag bereiken (punt B)?

Wat heeft jouw ideale klant nodig om van A naar B te komen?

Het ideale aanbod zorgt ervoor dat jouw ideale klant makkelijker 'Ja' zegt tegen jouw aanbod, omdat het exact aansluit bij wat hij/zij nodig heeft.

Les 15

Een aantrekkelijke weggever

Welk (deel)probleem is voor jouw ideale klant het meest waardevol om op te lossen op het punt waar hij/zij nu staat?

Welke oplossingen, tips en/of inzichten kun je daar allemaal voor bieden? Schrijf er zoveel mogelijk op.

Maak nu een selectie van je beste oplossingen, tips en inzichten. Verwerk deze in je weggever.

Les 16

Relevante en waardevolle content

Schrijf minimaal 10 onderwerpen op die relevant en waardevol zijn voor jouw ideale klant. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de problemen die hij/zij ervaart. De negatieve gevolgen van deze problemen. De verlangens die hij/zij heeft.

Aan de hand van deze onderwerpen kun je voor jouw ideale klant nu verschillende berichten en blogs schrijven. En video's en/of podcasts opnemen.

Les 17
Verkopen zonder te verkopen

Hoe zie jij verkopen? Wat zijn jouw overtuigingen over verkopen?

Waarom zouden mensen jouw aanbod moeten kopen?

Sta jij voor de volle 100% achter je aanbod en achter de waarde ervan?

Zo nee, wat is er nog nodig om er wél volledig achter te kunnen staan?

Zie verkopen als de ander de kans geven om verder te komen en verkopen is nooit meer hetzelfde.

Les 18

Opvolging na een verkoopgesprek

Hoe kun jij het beste opvolging geven aan je verkoopgesprek?

Schrijf voor jezelf op hoe jij vanaf nu de leiding gaat nemen in een verkoopgesprek over de opvolging.

De meeste verkopen gaan niet door, omdat er niet of nauwelijks opvolging wordt gegeven aan het verkoopgesprek. Geef daarom altijd opvolging. Je zult zien dat je daardoor meer verkoopt. En dus meer mensen kunt helpen. En meer verdient.

Les 19
Omgaan met afwijzing

In welke situaties in het verleden voelde jij je afgewezen?
Dit kunnen zowel situaties zijn op persoonlijk gebied als op zakelijk vlak.

Wat zorgde er precies voor dat je je voelde afgewezen?

Hoe kijk je daar nu – na de videoles – anders naar?

Welke leermomenten kun je meenemen uit die situatie(s) van toen met de kennis en levenservaring die je nu hebt?

Afwijzing niet persoonlijk nemen geeft een hoop lucht.

Les 20
E-mailmarketingsysteem

Heb je nog geen e-mailmarketingsysteem?
Breng in kaart waar een e-mailmarketingsysteem voor jou aan moet voldoen.

Ga vandaag nog op zoek naar een systeem dat aansluit bij jouw wensen en behoeften. De meeste e-mailmarketingsystemen hebben een proefperiode van 14 dagen. Vraag een proefperiode aan en ga ermee aan de slag.

Heb je al wel een e-mailmarketingsysteem?
Schrijf op hoe je deze actiever en effectiever kunt gaan inzetten om jouw praktijk te laten groeien.

Een e-mailmarketingsysteem is een zeer effectieve manier om een relatie op te bouwen met je ideale klant. Want wanneer iemand jou beter leert kennen, je leuk vindt en er vertrouwen in heeft dat jij de juiste persoon bent om hem/haar te helpen, wordt iemand over het algemeen pas een betalende klant.

Les 21

Je ideale klant aanspreken

Schrijf minimaal 5 titels op die jouw ideale klant aanspreken.

1.

2.

3.

4.

5.

Schrijf per titel een bericht of blog. Deel deze berichten of blogs vervolgens op je website, social media kanalen en/of met je e-maillijst.

Weet bij je ideale klant de juiste snaar te raken. Ga mee in zijn/haar proces. Laat zien dat jij hem/haar begrijpt. En er voor hem/haar bent.

Les 22

Funnels (strategieën)

Teken in grote lijnen een funnel uit voor jouw praktijk. Wat is de trigger die de funnel start (bijvoorbeeld je weggever of inschrijving voor je nieuwsbrief). Wat is daarna de volgende stap (bijvoorbeeld een e-mailserie of Facebook advertentiecampagne)? En de volgende (bijvoorbeeld laagdrempelig aanbod)? En daarna (bijvoorbeeld kennismakingsgesprek of strategiesessie)? En dan (bijvoorbeeld aan je aanbod)? Etc.

Werk je funnel gedetailleerd uit. Breng in kaart welke content je gaat delen. Wat je in welke mail deelt. Welk aanbod je doet aan het einde van je funnel. Wanneer je precies je aanbod doet. Wat je na je aanbod doet om opvolging te geven. Etc.

Bijvoorbeeld:

- Mail 1, direct versturen: welkom en link weggever.
- Mail 2, 2 dagen later: verdieping op tip 1 uit de weggever en extra opdracht om mijn ideale klant in beweging te brengen.
- Mail 3, 2 dagen later: etc.

Met een duidelijke strategie (funnel) onderscheid jij je van heel veel coaches binnen jouw vakgebied. Maak er gebruik van.

Les 23
De juiste tarieven vragen

Schrijf per aanbod dat je hebt het tarief op wat je nu vraagt.

Welk tarief zou je eigenlijk het liefste willen vragen? Schrijf dit ook per aanbod op.

Wat houd je tegen om deze tarieven nu al te gaan vragen?

Ga staan voor de tarieven die jouw aanbod waard is.

Les 24
Move before you're ready

Wat stel jij al veel te lang uit, waarvan je weet dat dit je praktijk verder gaat helpen?

Welke eerste stap ga jij hier nu binnen 24 uur in nemen?

Wat is de volgende stap?

En de volgende?

Maak een 'Move before you're ready plan'.

Les 25
Geef altijd 110%

In welke situaties in het ondernemen heb jij nog geen 110% gegeven?

Wat ga je doen om nu die extra 10%, 20%, 30%, 40% te geven?

Wat zou daarvan het resultaat zijn denk je?

Geef altijd 100%. Want je kunt altijd meer dan je denkt.

Les 26
Stap in je rol als ondernemer

Welke kennis, vaardigheden en/of mindset heb jij nog nodig als ondernemer?
Kijk voor inspiratie in mijn blog 'Heb jij een eigen praktijk, maar voel je je geen ondernemer?'. Of naar de 'Checklist voor een goedlopende coachpraktijk'.
Beide links staat onder de video in les 26.

Welke factoren van de juiste OndernemersMindset uit het blog beheers jij al?
En waar heb jij nog aan te werken om een goedlopende praktijk neer te zetten?
Geef het hieronder aan.

Leer denken en doen als een échte ondernemer.
Want pas wanneer jij jezelf ziet als ondernemer, ben je ondernemer.
En wanneer jij ondernemer bent, kan jouw praktijk ook pas verder groeien.

Les 27
Durf te investeren

Wat is jouw associatie met investeren?

Welke overtuigingen zitten daarachter?

Waarin zou jij willen/moeten investeren om je praktijk écht goed van de grond te gaan krijgen?

Wat is het eerste waarin je nu gaat investeren?

Door tijd, geld en energie te investeren in de dingen die jou en jouw praktijk verder helpen, ga je pas écht groeien. En ook nog eens een stuk sneller.

Les 28

Schop onder je kont / Liefdevol zetje

In welke situaties in het ondernemen hou jij jezelf tegen? Bedenk je steeds excuses? Stel je keer op keer weer uit? Schrijf ze hieronder allemaal op.

Download de MP3's in les 28, zodat je vanaf nu altijd en overal een schop onder je kont of een liefdevol zetje van me kunt krijgen.
Ik doe het graag.

Les 29
Keep it simple

Welke dingen heb jij de laatste tijd ingewikkelder gemaakt dan dat ze zijn?

Hoe ga jij dit nu weer simpeler maken?

Welke concrete stappen ga je hier nu in zetten?

Zet die stappen. En onthoud: hou het simpel.

Les 30
De volgende stap

Stel dat **alles** mogelijk is, wat zou jij dan het allerliefste willen bereiken met je praktijk?

Wat is nu jouw eerstvolgende stap om daar te komen?

En de volgende stap?

En de volgende?

Tip! Vraag een persoonlijke strategiesessie aan. Dan denk ik 1-op-1 met je mee welke volgende stappen jij nu het beste kunt gaan nemen met jouw praktijk.
Want je hoeft niet alles alleen te doen, hè...
En ik doe het graag.

Ga naar https://powerinyou.nl/strategiesessie om jouw gratis sessie aan te vragen.