

Op weg naar Meesterschap



**Hét E-Book voor coaches en zielswerkers
die willen doorgroeien in hun missie,
potentieel en ondernemerschap.**

INHOUDSPAGINA

P3 Wie is Peter?

P6 DEEL 1 TRANSFORMATIE ALS MENS

P6 1. Contact met de Bron

P6 2. Contact maken met je innerlijk kind

P7 3. Schaduwwerk

P7 4. Negatieve overtuigingen transformeren

P10 5. Destructieve patronen ombuigen tot constructieve gewoonten

P12 6. Balans- en energie-oefeningen

P15 DEEL 2 ONDERNEMERSCHAP

P15 1. Je energie- en tijdbalans opmaken voor je leven

P18 2. Je energie- en tijdbalans opmaken voor je business

P20 3. Jouw missie

P21 4. Van missie naar niche

P22 5. De vragen die je jezelf moet stellen

P23 6. Organisatiemanagement

P26 7. Mindsetwerk

P27 8. Manifestatiewerk

P28 9. Strategie ...'noodzakelijk' als je wil doorgroeien

P29 10. Jouw website

P30 11. Sociale media

P31 12. Video

P31 13. Gratis e-book - gratis weggever

P32 14. Tarieven

P32 15. Financien

P33 16. Geld: blokkades en overtuigingen

P35 TOT SLOT

PETER GRARD

Wie ben ik?



Druppel die de zee bevat

Net zoals in jou, leven er ook in mij véél archetypes (delen van mezelf die aandacht vragen). Bij mij zijn dat zeker de schrijver, de sporter, de danser, de muzikmaker, de vormgever, de onderzoeker, de leider, de pelgrim, de kluizenaar, de filosoof, de leermeester, de heelmeester, de nar ... maar net zoals jou ben ik meer dan dat.

Of zoals Joh Welwood en Yunus Emre het omschreven in volgende mooie beeldspraak: "De ziel kent een tweevoudig verlangen. Ze richt zich met één oog op het absolute, als de waterdruppel die wil oplossen in de oceaan. De oceaan wordt echter ook de druppel. Deze kwaliteit van de ziel kan je zien als: Ik ben de druppel die de zee bevat. Hoe schoon is het een oceaan te zijn, verborgen in een oneindige druppel."

Geboeid door de magie van het leven

Voor de rest... Ik hou erg van rust, stilte en natuur, reizen, mediteren, schrijven, dansen. Spiritualiteit, mystiek, schoonheid en de magie van het leven houden me wakker. Het aardse en spirituele met elkaar verbinden

vind ik misschien wel het mooiste wat er is en mensen hierin in verbinding laten komen met zichzelf, elkaar, hun missie en essentie.

Ik ben ook vader van twee geweldige kinderen in co-ouderschap.

Ik organiseer trainingen voor mensen die hun missie willen leven. Waarom? Dat lees je hier.

Meer specifiek organiseer ik trainingen voor coaches/zielswerkers die het potentieel in zich hebben en die ook echt met hun missie naar buiten willen komen, willen doorbreken met hun missie en tevens in het ondernemerschap.

Waarom doe ik dit? Wel ik trek al heel lang mensen aan die een grote missie hebben, die iets met vrijheid en verbinding hebben, die zich ook zo voelden zoals ik als kind. Dat je iets voor de wereld wil betekenen en mensen wil helpen in hun vrijheid te komen. Daarvoor moest ik eerst natuurlijk zelf tot mijn vrijheid komen waarvoor ik een hele weg heb afgelegd met diepe dalen en grote hoogtes. Ik ben ernstig uitgedaagd geweest in het leven en in mijn missie maar mijn ziel pushte me steeds verder. Mijn geloof op de moeilijke momenten was 'mijn ziel heeft hier voor gekozen, DUS IK KAN HET AAN.' Dat geloof hield me recht in moeilijke tijden. Wetend en vertrouwend dat er nog iets ligt te wachten dat grootser is dan je zelf durft denken.

Het was en is nog steeds een weg van overgave, vertrouwen, actie, moed, focus en 'blokkades' overwinnen op het ondernemerschap, leren strategie inbouwen want dat miste ik in het begin en dat heeft mij het meeste geholpen. Dus ja dat is weerstand overwinnen, uit je comfortzone gaan. Dat is ook nodig wil je doorbreken als coach. Anders doe je maar wat en lekt de energie. Daarvoor wil ik je ook hier uitnodigen. Want wat wil jij nu het liefst? Wat is jouw mooiste plaatje? Toch dat jij volop met je missie kan bezig zijn en daar nog goed aan verdient ook opdat jij het leven kan leven dat je verlangt en het ook aan anderen kan gaan geven. Dus eerst jezelf hierin serieus nemen, je missie serieus nemen en beseffen dat er mensen zijn die op jou staan te wachten!

[Meer over mij lees je hier](#)

WAAROM DIT E-BOOK?

Als (startend) coach kom je nogal wat uitdagingen tegen om tot een succesvolle onderneming te komen. Ik ben zelf sinds 2011 actief als coach en ondernemer, 5 jaar deeltijds en daarna voltijds en heb bijzonder veel mogen leren op die weg.

Ik heb heel veel doorploeterd en wil vanuit deze ervaring en kennis in dit e-book jou al heel veel meegeven waardoor je tijd, geld en energie gaat sparen als je dit gaat implementeren en kan jouw zaak straks ook helemaal floreren. In het begin kost het moeite, maar dat is met alles zo. Na een tijdje gaat het vanzelf. Dat is dan ook de weg naar het meesterschap. Wees geduldig en ga flexibel om met tegenslagen.

Ik geloof niet dat er één duidelijk plan is om tot succes te komen, maar wél dat een aantal zaken echt noodzakelijk zijn. Vanuit al mijn ervaring, kennis en verzamelde informatie heb ik nu een E-book gemaakt speciaal voor (startende) coaches opdat je -als je dit allemaal gaat toepassen- in veel minder tijd tot betere resultaten kan komen.

Ik heb dit E-book onderverdeeld in twee grote delen.

Deel 1: **Transformatie als mens** en Deel 2 **Ondernemerschap**.

Beiden gaan hand in hand.

De weg naar meesterschap is een intense weg die veel moed, vertrouwen en doorzetting vraagt. Geduld is dus belangrijk. Focus eens te meer. Het is een weg om steeds meer in balans te komen, om steeds meer in connectie te komen met je ziel, je licht, je liefde om van daaruit je missie op te nemen naar de aarde in dienstbaarheid, hartelijk én krachtig.

Dat wens ik je alvast toe.

With Love

Peter Grard

Oprichter van Aykohuis, Centrum voor bewustzijn en verbinding

Trainer Word Levens- en Zielsmissiecoach

Trainer Master Coach rond ondernemerschap

Deel 1 **Transformatie als mens**

1. Contact met de Bron

Je kan veel willen en veel doen, maar wat niet afgestemd is met je ziel, je hoger zelf werkt niet.

Het is dus van belang regelmatig tijd te nemen om contact te maken met jouw essentie, met de bron van alle leven, noemt het de Bron of God of het Universum. Vanuit dat contact in stilte kan je veel gerichtere acties ondernemen die écht bij jou passen, bij je essentie, je zielsmissie en zielendoelen. Las dus regelmatig hiervoor tijd in, best in stilte op een rustige plek of in de natuur. Dan ga je meer doen vanuit een "zijn" en vanuit vreugde en een staat van ontvankelijkheid. Als je al de rest van dit e-book gaat toepassen zonder dit te doen dan gaat het niet écht werken.

2. Contact maken met je innerlijk kind

Een gelukkig innerlijk kind is een teken van innerlijk meesterschap.

In alle drukte vergeten we heel vaak ons innerlijk kind. Hoe meer je het negeert, hoe meer en harder het steeds zal komen aankloppen voor aandacht. Maak regelmatig contact met het innerlijk kind in jou, waar heeft het behoefte aan? Misschien is dat wel iets heel anders dan jij denkt. Als je innerlijk kind de baas zou zijn in je leven, wat zou het dan nu willen? Wat verlangt het? Waar mag jij meer aandacht aan gaan besteden opdat je innerlijk kind in jou zich veilig, fijn en gelukkig voelt. Een gelukkig innerlijk kind is een teken van innerlijk meesterschap.

Wil je leren dieper contact te maken met je innerlijk kind, bestel hier de [geleide meditatie Heling Innerlijk Kind](#).

3. Schaduwwerk



Transformeer je schaduw tot je kracht

Je schaduw (h)erkennen is belangrijk, wezenlijk.

Je dient je schaduw niet weg te duwen (what you resist persists) maar liefdevol te omarmen en te kijken, te ontdekken wat hier achter zit.

Schaduw is alles wat je blokkeert: pijnstukken, trauma, verslaving, verloren delen van jezelf (archétypes) die aandacht vragen,

Indien je hulp nodig hebt om beter zicht te krijgen op je schaduw, [boek hier een sessie](#). 1 sessie kan voldoende zijn om de schaduw te transformeren naar kracht.

4. Negatieve overtuigingen transformeren

Enkele voorbeelden van negatieve overtuigingen

- Ik ben tot last
- Ik ben onbekwaam
- Ik ben stom
- Ik ben zwak
- Ik ben onbetekenend
- Succes is niet voor mij weggelegd
- Je moet hard werken om geld te verdienen
- Ik ben middelmatig
- Ik ben lelijk
- Mensen houden niet van mij
- Ik hoor er niet bij
- Ik ben niet goed genoeg
- Ik accepteer me niet zoals ik ben
- Ik mag niet krijgen/ontvangen zonder te geven
- Ik ben het niet waard om geliefd te zijn
- Het is verkeerd/slecht om fouten te maken
- Zonder succes word ik niet geliefd
- Ik ben niet waardevol
- Ik kan niet alles volbrengen
- Ik ben niet om van te houden
- Ik ben niet volkomen en heel
- Het is niet goed om mezelf te zijn
- Ik geloof niet in overvloed
- Ik mag niet bestaan op de wereld / Ik heb geen bestaansrecht
- Ik mag niet gelukkig zijn
- Ik mag niet vrij zijn
- Ik ben ongeloofwaardig
- Mijn behoeften mogen er niet zijn
- De wereld is geen veilige plek
- Ik geloof en vertrouw niet in mezelf
- Ik ben niet veilig
- Het is niet goed om van anderen afhankelijk te zijn
- Ik word niet vertrouwd
- Het is onveilig om kwetsbaar te zijn
- Ik kan mijn eigen leven niet scheppen
- Ik word niet onvoorwaardelijk geliefd
- Mijn inspanningen leveren niets op
- Mijn aanwezigheid doet er niet toe
- Het is niet goed om mezelf te laten gelden

OPDRACHT

Als je bezig bent met je zaak of je moet nog starten welke negatieve gedachten gaan dan regelmatig door je hoofd. Schrijf deze hier op en noteer daarnaast het positief tegenovergestelde.

Negatieve overtuiging	Positieve overtuiging
Vb. Het gaat mij nooit niet lukken	Het gaat mij lukken

Deze negatieve gedachten kunnen hardnekkig zijn en dan spreken we over negatieve overtuigingen over jezelf die je erg beperken. Deze negatieve overtuigingen saboteren je. Ze zijn ook vaak niet van jou, maar je hebt zo overgenomen van anderen, de maatschappij, je ouders die ook zo dachten... Soms zijn ze ontstaan vanuit een pijnlijke ervaring in je kindertijd.

Wat kan je doen? Enkele tips

- Noteer de positieve overtuiging. Dit opschrijven en daarnaast het ook opzeggen als een mantra werkt in op je onderbewustzijn.
- Je kan deze positieve overtuigingen ook opnemen en 's morgens bij het wakker worden of 's avonds vlak voor het slapengaan beluisteren met koptelefoon of oortjes. Dit werkt ook krachtig op je onderbewustzijn in.
- Je kan ook voor de spiegel gaan staan en heel neutraal je negatieve overtuigingen herhalend tegen jezelf uitspreken net zolang dat je het zelf niet meer gelooft of ermee begint te lachen omdat je beseft dat jij het zelf bent die dit tegen jezelf blijft zeggen.
- Je kan ook via bepaalde technieken je negatieve overtuigingen transformeren. Ik werk zelf o.a. met Thetahealing en Fundamentele Kinesiologische Communicatie in combinatie met innerlijk kind werk.

DOORBREKEN VAN DESTRUCTIEVE PATRONEN

Om destructieve patronen te doorbreken is het vaak noodzakelijk hiervoor in coaching te gaan, omdat mensen blinde vlekken hebben en moeilijk zelf achter de oorsprong kunnen komen. Innerlijk kind werk en opstellingswerk kan hierin wonderen doen.

Bovendien vraagt nieuw gedrag ook tijd en geduld vooraleer je het echt geïmplementeerd hebt in je werk/leven. De weg naar meesterschap is geen kort wandelingetje. Dus wees ook geduldig en liefdevol voor jezelf in dit proces. Heb je hulp nodig, doe dat dan ook als je het echt anders wenst.



Volgens wetenschappelijke onderzoeken is gebleken dat je minstens 21 dagen je nieuw gedrag/gewoonte moet herhalen onafgebroken. Dan is de nieuwe hersenverbinding die dan aangemaakt is in je berin krachtig genoeg om een overlevingskans te hebben en na ongeveer 60 tot 90 dagen volgehouden inspanning heb je het geïmplementeerd en is je nieuw gedrag/gewoonte iets waar je niet meer over nadenkt. Je doet het gewoon.

6. Balans- en energie-oefeningen : technieken/ tools om in je centrum te komen en je energiefrequentie te verhogen

Hoe meer je in balans bent hoe beter je in de flow komt. Daarom dat dit belangrijk is, dan manifesteer je ook sneller. Oefeningen die kunnen helpen vind je hieronder.

Emoties reguleren : oefening

- Je gaat zitten en je zegt hardop 'ik ga in verbonden brein om mijn emoties te reguleren/neutraliseren'
- Je houdt je voeten gekruist.
- Je kruist je handen door ze recht voor je te houden en slaat de linkerhand/vingers in de rechterhand/vingers door je linkerhand over je rechterhand te leggen. Dan draai je de verbonden handen ondermaats door naar je borst in een omgekeerd slot.
- Concentreer op je ademhaling (met je aandacht/bewustzijn in je onderbuik).
- Je laat je energie en je emoties stromen tot zolang je rust voelt. Dat kan even duren, in het begin kunnen je emoties intenser worden of verschuiven in je lichaam.
- Ga niet je emoties wegduwen, het niet willen oplossen, veranderen maar ademruimte geven, je emoties verwelkomen.
- Je gaat je ondertussen ook niet identificeren met gedachten of verhalen uit het verleden die spelen. Je gaat telkens terug als dit gebeurt naar je ademhaling, je connectie met je onderbuik.

Grondingsmeditatie

Als je niet genoeg gegrond bent is het klastig te creëren en je goed te voelen zeker als je hooggevoelig bent. Ik heb daarvoor een grondingsmeditatie ontwikkelt welke je hier kan vinden en je voor een beperkte bijdrage kan aanschaffen.

<https://www.aykohuis.be/product/grondingsmeditatie/>

Ademhalingsoefeningen

Ademhalingsoefening om te ontspannen

Je ademt 4 seconden in, 7 seconden hou je je adem vast en 8 seconden adem je uit ademenen en dit gedurende enkele minuten.

Ademhalingsoefening om te centeren

Je gaat eerst naar alfa. Dat doe je door je aandacht naar het lichaam als geheel te richten, dan naar de voeten gaan met je aandacht en daar een tijdje blijven met je bewustzijn. Voel ook de grond onder je voeten en de stoel waar je op zit. Word je bewust van je lichaamsgewicht op de stoel (zo maak je verbinding met de zwaartekrachtveld van de aarde en dus ook met de natuur). Dan de aandacht uitbreiden naar de knieën, onderbenen, heupen, bovenbenen, bekken , beide benen terwijl je ook bewust blijft van het hele lichaam.

Dan focussen onder de navel en je verbeelding een tijdje door je 'hara' in en uitademen (een punt ongeveer twee vingers onder je navel). Het is de toegang tot het gevoelslichaam (de 70% water en de levensenergie die erdoor geleid wordt). De 'hara' heet ook het zwaartepuntkracht. Hier dus ook focussen en er doorheen ademenen helpt je om nog beter te aarden. Stress doet energie opwaarts rijzen en dus dien je om te ontspannen de energie bewust naar beneden te richten.

Vervolgens ge je naar theta door te focussen op het hartcentrum (achter het borstbeen, tussen de longen) en waar te nemen wat gebeurt als je daar aanwezig bent met je bewustzijn. Dan verbeelden dat je in- en uitademt via het hartcentrum (een punt op de verticale -niet bewegende- as, net zoals de hara en de navel).

Vervolgens de ademhaling in symmetrie brengen door te tellen. Eerst bij het inademen - en dan hetzelfde cijfer gebruiken om het uitademen net even lang te maken (4/4 of 5/5 of 6/6 of 7/7). Zodra je het ritme te pakken hebt -stoppen met tellen en blijven waarnemen - Je kan dat best 10 minuten doen. Het is een geweldig transformerende oefening als je ze regelmatig doet (aanbevolen minstens 1 keer per dag en beter 2 keer).

Beluister meer muziek op 432hz

Meer info oa op : <https://pianoflow.nl/432hz/>

Voldoende water drinken!

Je bestaat uit 70 tot 80% water, best zuiver water, gefilterd water.

TIP: 19 drink fles: <https://www.aykohuis.be/product/waterfles-i9-regenboog-balanceer-je-energie-centra/>

Voldoende in de natuur aanwezig zijn / bewegen (minstens 20 minuten per dag)

De Balanssteen zorgt voor onmiddellijk herstel vakje chakra's en gronding en is speciaal ontwikkeld voor hooggevoelige mensen. Je neemt minder op van anderen door het dragen van deze steen. [Meer info](#)

Helende woorden : IK BEN is heel krachtig want dan verbind je je met je goddelijke essentie en kan deze door je heen stromen

*Ik ben
Ik ben volmaakt
Ik ben heel
Ik ben bewustzijn
Ik ben liefde
Ik ben licht
Ik ben succesvol
Ik ben (een) schepper
Ik ben gelukkig
Ik ben gracieus
Ik ben aanwezig
Ik ben zeker (van mijn zaak)
Ik leef in overvloed
Ik ben krachtig
Ik besta*

Ik ben de opstanding en het leven van de volmaakte blauwdruk van mijn mentale lichaam

Deel 2 Ondernemerschap

1. JE ENERGIE- EN TIJDBALANS OPMAKEN VOOR JE LEVEN

Voor een positieve energiebalans is het belangrijk om te weten wat energie kost en wat jou energie geeft en dat je een balans vindt tussen energie geven en energie krijgen. Het is niet erg als iets veel energie kost, zolang je er ook maar veel energie voor terugkrijgt. Want dan blijf je in balans en ervaar je je leven als moeiteloos en zit je in een flow. En moeiteloos is niet hetzelfde als geen moeite doen! Je kunt soms heel veel moeite doen, heel hard werken, veel energie geven, maar als je er ook veel energie van krijgt blijf je toch in balans. Je energie lekt pas weg als je veel energie geeft en er weinig voor terug krijgt. Om de balans te vinden tussen energie geven en energie krijgen kun je gebruik maken van het energiekwadrant.

Het energiekwadrant

In het energiekwadrant wordt een onderverdeling gemaakt in:

- Levert veel energie op/Kost veel energie
- Levert veel energie op/Kost weinig energie
- Levert weinig energie op/Kost veel energie
- Levert weinig energie op/Kost weinig energie

Betekenis van de kwadranten

	KOST VEEL ENERGIE	KOST WEINIG ENERGIE
LEVERT VEEL ENERGIE OP	Leren / uitdaging (GEEL)	Plezier (GROEN)
LEVERT WEINIG ENERGIE OP	Risicogebied (ROOD)	Routine (BLAUW)

Het gele kwadrant

In het gele kwadrant zitten je uitdagingen. Dit zijn vaak nieuwe activiteiten en taken die je je nog eigen moet maken. Je kunt het misschien nog niet, maar je vindt het wel erg leuk om te doen. Het zorgt voor veel inspiratie en je leert er veel van. Het kost veel energie maar je krijgt er ook veel energie voor terug, waardoor de balans positief blijft. Het is fijn als een deel van je taken en activiteiten in dit kwadrant zitten. Je kunt dit kwadrant beter niet overdrijven, want dan beland je in het rode kwadrant. Want als je teveel taken doet die veel energie kosten dan bestaat het gevaar dat je toch onder druk komt te staan, dat ze teveel stress geven en dan gaan die eerst zo leuke uitdagende activiteiten teveel energie kosten en dan slaat de balans door naar de negatieve kant.

Het groene kwadrant

In het groene kwadrant zitten de taken en activiteiten die weinig energie kosten en veel energie geven. Het zijn taken en activiteiten die je met plezier doet, die je inspireren en waar je van houdt. Dit zijn de taken en werkzaamheden die je goed kunt en die aansluiten bij je kwaliteiten en vaardigheden. Veel taken gaan van geel naar groen door ervaring en herhaling. Dit is een positief kwadrant waar je veel positieve energie uit kunt halen. Zorg ervoor dat de meeste van je taken en activiteiten in dit kwadrant zitten. Werkzaamheden uit het groene kwadrant kunnen soms op den duur een routine worden en minder energie geven. Je kunt ze dan wel, het kost weinig energie, maar echt leuk vind je het dan niet meer.

Het blauwe kwadrant

In het blauwe kwadrant zitten je routinetaken. Ze kosten weinig energie en ze leveren weinig op. Iedereen heeft wel een aantal werkzaamheden die in dit kwadrant zitten. Dat is geen probleem, zolang ze maar niet het grootste deel van je werkzaamheden bevatten. Zolang blauwe activiteiten niet omslaan in negatieve energie hoeft je niet direct maatregelen te nemen. Maar zorg wel voor voldoende activiteiten in het

gele en groene kwadrant voor positieve energie. Als er teveel taken in het blauwe kwadrant zitten kun je je werk of je leven zinloos gaan vinden. Deze taken geven te weinig energie en kunnen op den duur zelfs energie gaan kosten en dan kom je in het rode kwadrant terecht. Je kunt ook in het blauwe kwadrant terechtkomen op momenten dat je wat gaat aanrommelen. Dat je niet meer effectief werkt. Dit zijn de momenten waarop je eigenlijk een natuurlijke rustpauze zou moeten inlassen. Als je dat niet doet ga je wat lummelen, je gaat misschien e-mails lezen die je eigenlijk niet hoeft te lezen of je gaat spelletjes doen op je computer of tablet of je gaat doelloos zappen voor de televisie. Dit zijn allemaal dingen die weinig energie kosten maar tegelijkertijd ook weinig energie opleveren. Dit is niet direct alarmerend maar het gevaar is dat je kan doorslaan naar het rode kwadrant als je na afloop denkt: "Wat heb ik nu eigenlijk gedaan?". Je hebt dan een onbevredigend gevoel en dan gaat het je energie kosten.

Het rode kwadrant

In het rode kwadrant zitten alle taken die je niet leuk vindt. Vaak zitten deze taken zelfs in je allergie en heb je er een hekel aan. En als je teveel blauwe taken en activiteiten verricht, kunnen deze uiteindelijk in het rode kwadrant terecht komen. Het beste is om activiteiten in het rode kwadrant te schrappen of ze te delegeren. Je kunt niet altijd de activiteiten in het rode kwadrant voorkomen, maar zorg ervoor dat er zo weinig mogelijk taken in dit kwadrant zitten en dat je voor voldoende compensatie zorgt in het groene kwadrant.

2. JE ENERGIE EN TIJDBALANS OPMAKEN VOOR JE BUSINESS

BULKEN : Taken die je regelmatig moet doen ga je 'bulken' op 1 moment, dit bespaart je tijd en energie.

- * Bvb. Je wil wekelijks een nieuwsbrief versturen op maandag. In plaats van elke maandag een nieuwsbrief op te maken, maak je die 4 of 5 nieuwsbrieven op de eerste maandag van de maand en verstuur je de eerste en zet je de anderen verzendingsklaar in concept.
- * Bvb. Je wil elke week je facturen/administratie/mails bijhouden. In plaats van het te doen, op het moment dat je mails binnenkrijgt, facturen binnenkrijgt of moet maken.... bulk je deze wekelijkse opdracht op 1 moment in de week.
- * Bvb. Je wil graag regelmatig van je laten horen op facebook met quotes, content,... In plaats van zomaar wat te doen elke dag of week, plan je één moment in per week of maand waar je een aantal zaken verzameld die je wil delen en zet ze verzendingsklaar of je plant ze in op je facebookpagina (ze verschijnen dan automatisch op het moment dat je ze ingepland hebt).
- * Bvb. Je wil je nieuwe facebookvrienden uitnodigen op je facebookpagina. In plaats van elke keer dat iemand je een vriendschapsverzoek stuurt meteen die persoon uit te nodigen op je pagina, doe je dat 1 keer per week bvb. en deze taak zet je vast in je online agenda. Je hoeft er dus niet meer aan te denken, het staat in je agenda.

Naast deze **structuur en strategie** die je kan gaan inbouwen voor verschillende regelmatig weerkerende taken is er nog altijd plaats voor **spontane intuïtieve acties**. Je kan ook bekijken welke van deze taken je op termijn kan gaan automatiseren, delegeren of niet meer doen (zie verder).

AUTOMATISEREN : Alle taken die bij je job / missie / uitbouw van je bedrijf horen kan je gaan evalueren en bekijken of je ze kan gaan automatiseren zodat je tijd, geld en energie bespaart.

- * Bvb. Je kan een automatische facturatie koppelen aan je webshop. Als mensen iets bestellen of zich inschrijven dat er automatische aan factuur wordt aangemaakt dat jij bij inschrijving of bestelling aankrijgt. Dan hoef je niet bij elke bestelling of inschrijving zelf nog een factuur te maken.
- * Bvb. Je hebt verschillende klanten die je cursus volgen en je dient deze regelmatig nieuws te verzenden. Maak een aparte mailingsgroep aan in je mailbestand opdat je ze niet een voor een een mail moet gaan sturen maar je enkel deze groep in je emailadressenbestand kan aanklikken om je mail te verzenden
- * **DELEGEREN :** Wat jou te veel energie kost en te weinig energie oplevert en toch noodzakelijk is kan je gaan delegeren. Heb je niet meteen het geld om iemand daarvoor te betalen dan kan je creatief zijn en bijv. een ruilhandel te starten. Iemand volgt je training gratis en doet werk voor jou in de plaats. Heb je wel het geld, delegeer onmiddellijk als een ander sneller, efficiënter, professioneler deze taken kan doen. Bvb. Ik had in het begin een eigen website die ik zelf gemaakt had, nu heb ik een webmaster. In afstemming kan je dan nog zien wat je zelf verandert aan je site en wat je uitbesteed.
- * **NIET MEER DOEN :** Het is goed om te verminderen. Wat wil je niet meer doen, wat brengt je niets op, leidt je af, levert geen energie op, kost te veel energie... stop ermee en focus op wat je wel wil, energie oplevert.

OPDRACHT

Noteer alles wat je doet of denkt dat je moet doen voor je missie / business en bekijk wat je van deze taken kan delegeren, automatiseren, bulken of niet meer doen (op termijn).

3. JOUW MISSIE

Als je van start wil gaan is het natuurlijk belangrijk je eigen missie glashelder te kennen en te voelen. Deze moet kort en krachtig zijn zodat je in één zin kan zeggen wat je doet, voor wie en waarom.

OPDRACHT

Noteer hieronder jouw missie tot je diep voelt 'dit is hem'.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

OPDRACHT

Wat is jouw 'waarom' van je missie? Waarom doe je dit?

.....

.....

.....

.....

.....

4.VAN MISSIE NAAR NICHE

Hoe beter je weet wat je doet en waarom dan is het ook belangrijk te gaan invoelen wie jouw ideale klant is. Dit geeft resultaat en geeft drive om met deze mensen te werken.

Wie is jouw IDEAAL DOELPUBLIEK? JE DROOMKLANT?

Met wie wil jij het liefste werken?

- Wat is zijn/haar pijn?
- Wat is zijn/haar struggle/grootste uitdaging/waar ligt hij/zij 's nachts waker van?
- Wat is het probleem van jouw ideale klant? Zijn grootste obstakel?
- Wat is zijn/haar verlangen/behoefte?
- Wat gebeurt er met jouw droomklant als zijn probleem nooit opgelost geraakt?
- Waarom is het voor hem/haar belangrijk dat het NU wordt opgelost?
- Wat is zijn/haar grootste droom?
- Wat brengt het jou als jij hem helpt?
- Wie is hij/zij : maak er een karakter van, een fantasiebeeld in geuren, kleuren... zintuigelijk met leeftijd, omstandigheden, ... alsof je hem/haar kan voelen. Schrijf dit uit en richt al je promotie alsof je tot deze éne persoon spreekt!
- Wat is jouw OPLOSSING EN AANBOD voor hen? Waarom zouden ze naar jou komen?

Je NICHE kan je eerst groots uitschrijven en daarna kort en krachtig. De grotere versie van je niche kan je gebruiken voor op je website, video,... De kleinere krachtige versie voor promotie-advertenties op facebook, je naamkaartje, ...

Neem voldoende tijd om al deze vragen te beantwoorden. Kruipt in de huid van jouw droomklant.

5. DE VRAGEN DIE JE JEZELF MOET STELLEN

1. Hoeveel winst (geen omzet) wil jij met je business per maand/jaar halen?

.....

2. Hoeveel van deze winst is ook werkelijk jouw winst en aandeel (als je met anderen samenwerkt)?

.....

3. Hoeveel van deze winst is passief inkomen (ideaal gezien)?

.....

4. Hoeveel uren per week wil jij werken?

.....

5. Hoeveel weken per jaar wil jij werken?

.....

6. Wat is jouw exacte strategie om je resultaten te bekomen? (zie verder in dit e-book)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7. Vanuit welke locatie wil jij werken?

.....

8. Hoe groot zal jouw bedrijf zijn (team, kantoor, winkel,...)?

.....

.....

.....

9. Welke impact zal jouw business geven in de wereld

.....

.....

.....

.....

6. ORGANISATIE - MANAGEMENT

Neem je ondernemerschap serieus !

a) Agenda en to do list

- Noteer zoveel mogelijk van de taken (ook betalingen, administratie, telefoons,) die je te doen hebt in je online agenda. Dat heb je geen memo's nodig en is het overzichtelijk. Herhalende taken zet je vast op een vast moment.
- Spreid je taken op realistische wijze.
- Elke week bekijk je wat je gedaan hebt en nog te doen hebt en je maakt elke week een nieuwe planning op.
- Hou je zoveel mogelijk aan een structuur om dagelijks enkele kleine taken uit te voeren en plan meer tijd in voor grotere taken.
- Doe niet te veel. Less is More. Duidelijke doelen en focus en daar naar handelen. Pas bulken, delegeren, automatiseren en niet meer doen zo veel mogelijk toe. Geef je hier ook de tijd voor om alles te operationaliseren en implementeren en durf hulp vragen.
- De taken die je niet zo leuk vindt en toch nog zelf te doen hebt, doe je best voor de middag dan houdt het je niet meer bezig.
- Ga steeds kijken of het nodig is dat je het doet. De zin 'Moet Ik Dit Nu Doen' kan helpend zijn. Moet het, moet jij het doen, moet het nu,

	Hoog	DRINGENDHEID	Laag
Hoog		DRINGEND EN BELANGRIJK : DOE HET NU	BELAN GRIJK EN NIET DRINGEND: BESLIS WANNEER JE HET DOET
BELANGRIJKHEID		DRINGEND EN NIET BELANGRIJK : DELEGEER	NIET BELANGRIJK EN NIET DRINGEND: LAAT LOS
Laag			

b) Terugkomende taken

- Terugkomende taken zet je wekelijks of maandelijks vast in je online agenda. Maak een lijst van al deze weerkerende taken en plan ze in.
- Bijv.:
 - nieuwe facebook-vrienden uitnodigen op je FB pagina en ze eventueel een kort messenger bericht sturen met je link naar je gratis doorbraaksessie of landingspagina (weggever)
 - administratie en facturen
 - inschrijvingen opvolgen
 - je boekingspagina voor gratis doorbraaksessies wekelijks bekijken of die nog klopt
 - wekelijks een back up nemen van je bestanden op je PC op een externe harde schijf (het zou zonde zijn alles kwijt te zijn)
 - wekelijks of maandelijks je nieuwsbrieven/opvolgmails opmaken
 -

Uiteraard mag je gevoel en intuïtie ook meespelen in het maken van je planning. Let alleen op dat je niet blijvend vanalles aan het uitstellen bent, anders dien je je doelen te herbekijken en/of je tijd- en energiebalans te herbekijken.

c) Volhoudendheid is noodzakelijk

De weg naar succes gaat niet over een rozenpad. Het is vaak vallen en weer opstaan. Een belangrijke houding is dan ook je volhoudendheid, je aanhoudendheid. Je bent doelgericht, gefocust, je heelt je blokkades, je past toe en implementeert wat je geleerd hebt in deze training. Je bent een winnaar, een zielswerker die mensen nodig hebben. Vertrouw en geloof in je gaven en je missie! Een exact stappenplan bestaat niet. Je neemt telkens terug een volgende stap. Meer kan je niet doen. En bouw regelmaat in voor reflectie, evaluatie, innerlijk werk, stilte, meditatie en afstemming op de bron én laat je ook coachen! Een goede coach heeft ook een coach of buddy achter zich.

d) Werken AAN je bedrijf naast het werken IN je bedrijf

Werken in je bedrijf is nodig en zinvol maar werken aan je bedrijf brengt de beste resultaten. Doen dus.



Werken IN je bedrijf is o.a.

- activiteiten opzetten
- begeleiderswerk
- je website updaten
- advertenties maken
- ...

Werken AAN je bedrijf is o.a.

- je doelen stellen
- je strategie bepalen
- netwerken
- zelf coaching ondergaan
- automatisatiewerk
- samenwerkingen aangaan
- delegeren van opdrachten
- ...

7. MINDSETWERK

'Succesvol ondernemen bestaat voor 80% uit de juiste mindset en voor 20% uit kennis en vaardigheden.'

De juiste mindset laat je meer kansen dan bedreigingen zien, waardoor je vooruitkomt en je jezelf niet tegen houdt. Om succesvol te ondernemen moet je leren om meester te worden van je mind en je emoties.

In plaats van tégen dingen te zijn die je niet wilt, zal je vóór de dingen moeten zijn die je wel wilt bereiken. Want alles wat je aandacht geeft groeit. Dus ook negatieve gedachten.

Echter de negatieve gedachten staan vaak jouw geluk in de weg. Hoe meer je iets niet wilt, hoe meer je ertegen bent, hoe meer het de situatie versterkt. Als je jezelf traint om regie te hebben over je gedachten, als je uitspreekt wat je wilt bereiken, als je visualiseert hoe jouw ideale leven er uitziet dan pas ontstaat er ruimte en flow om jouw dromen uit te manifesteren. Begin dus met te accepteren en te omarmen wat nu is. Daar start de transformatie.

Alles wat je aandacht geeft groeit. Niet alleen negatieve zaken maar ook de positieve. Richt je daarom op wat nodig is om succesvol te zijn en geef oplossingen maximale aandacht. Oplossingen kunnen ook pas komen als je loslaat en die komen onverwacht. Ontspan je voldoende als het even te veel is. Dit lijkt lastig maar dit werkt.

Er is geen tekort aan geld in dit universum, als je je focust op tekorten, zal je ook tekorten ontvangen. Dit vraagt mindtraining. Wees geduldig hierbij of zoek coaching om te helpen. Je mag nu jouw oude verhaal stoppen, je dient je niet meer te identificeren met je verleden of huidige realiteit maar met je scheppingskracht, de bron (in jou). Dat is innerlijk werk ipv hard werken buiten. Dit is echt nodig. Doe het want als je blijft doen wat je altijd deed dan komt steeds weer hetzelfde terug.

Je dient dus de juiste mindset te hebben ten opzichte van geld, je missie, jezelf, je succes, het verkopen. Je bent een reddingsboei voor anderen, vandaaruit mag je vertrekken en jezelf profileren. Mensen zijn niet geïnteresseerd in je methode maar in de oplossing, in de bestemming van de reis die ze bij jou komen maken, dat heb je te verkopen.

Misschien heb je nog allergie of weerstand tegen verkopen, maar het is verkopen vanuit je hart, vanuit dienstbaarheid. Je moet mensen niet pushen maar mensen meenemen in je verhaal, in hun verlangen en wat jij kan doen opdat ze ook daar kunnen geraken. Dat is dienstbaarheid, dat is je missie leven en serieus nemen. Zo wordt verkopen leuk.

OPDRACHT : Herschrijf nu jezelf

Schrijf over jouw nieuwe jij. Hoe ziet die eruit, hoe voelt die zich, hoe kleed die zich, hoe loopt die door het leven, wat is aanwezig rondom je nieuwe jij van mensen, materiaal, woning,... Hoe is de ideale dag van deze nieuwe jij. Wat zijn de nieuwe overheersende positieve gedachten van de nieuwe jij?

Voel deze in, visualiseer deze nieuwe jij, affirmeer deze nieuwe jij, maak een vision board over jouw nieuwe jij en jouw nieuwe leven, je gedroomde leven. **Je manifesteert niet wat je wenst maar wat je bent en uitstraalt** en dit vraagt toewijding, herhaling en transformeren van blokkades. Je bent helemaal goed genoeg!

Neem pen en papier en herschrijf je nieuwe ik. Je kan hierbij ook een collage of visionbord maken en zeker heel de zaak regelmatig visualiseren.

8. MANIFESTATIEWERK

In mijn gratis E-Book Droommanifestatie te downloaden op mijn [website](#) vind je 43 pagina's vol inzichten, informatie en tools voor effectief manifestatiewerk.

9. STRATEGIE 'noodzakelijk' als je wil doorgroeien

Vroeger deed ik maar wat tot ik besepte dat ik geen strategie had. Ik werd daarop gewezen door een internationale succesvolle coach en hij had gelijk. Het klopte. Ik deed maar wat. Via een goed gekozen strategie haal je veel meer resultaten en gaan mensen je sneller contacteren. Je moet zo veel minder op zoek naar potentiële klanten. Sindsdien ben ik ook veel meer omzet gaan draaien en ja het heeft me even tijd, geld en energie gevraagd en ik moest inderdaad door weerstanden heen en mijn ondernemerschap écht nog wel meer serieus gaan nemen want het gebeurt niet zomaar. Anders blijft het beter een hobby.

Op een bepaald moment toen het na vele ups and downs terug misliep heb ik die grote investering gemaakt om dieper in dat ondernemerschap te duiken. Ik moest wel, gewoon doorheen die weerstand en ja dat heeft echt zoveel opgeleverd. Het is de moeite waard als je het écht anders wilt. Dan moet je echt uit je comfortzone, geen ontkomen aan... alleen het wordt wel veel leuker en makkelijker en dat wil je toch?

Via een uitgebouwde strategie komen potentiële klanten makkelijker tot bij jou met minder inspanningen van jezelf. Je wint tijd, geld en energie. Heb jij een strategie? Welke zou voor jou kunnen werken?

Heb je hier totaal geen idee van. Investeer dan want anders blijf je ter plaatse trappelen en geraak je geen meter vooruit. Wil je het straks anders dan zal je iets moeten doen, en ja ook door de weerstand en de angsten en blokkades heen. Het zal je uiteindelijk tijd, geld en energie gaan opleveren en denk hierbij niet te snel 'dat kan ik niet', 'dat is niets voor mij' Dat dacht ik namelijk ook :-). Zeg beter 'ik kan dit wel'.

Nood aan hulp? In mijn [Training Word Master Coach](#) en de [Training Word Levens- en Zielsmissiecoach](#) wordt hier veel aandacht aan gegeven.

10. JOUW WEBSITE

Enkele noodzakelijke basisinzichten en tips

- Indien je (nog) niet het geld hebt om in een professionele website te investeren dan kan je alvast beginnen met bvb:
 - <https://www.squarespace.com/>
 - <https://www.one.com/nl/>
- Het dient direct duidelijk te zijn waar je voor staat (niet te veel tralalala, less is more). Je doelpubliek moet zich meteen aangesproken voelen.
- Plaats niet te veel pagina's en niet te veel subthema's in je navigatiebalk.
- Maak een landingspagina met een offer of waar mensen direct een afspraak met je kunnen boeken : gratis doorbraaksessie, download, e-book, ...(meer info over landingspagina zie verder in deze bundel)
- Zorg dat er een boekingsagenda ingebouwd is waar mensen je meteen kunnen boeken, een gratis doorbraaksessie of individuele coaching kunnen vastleggen. Een boekingsagenda kan je (laten) opmaken via <https://acuityscheduling.com>
- Landingspagina
 - Jouw aanbod moet op de landingspagina zo onweerstaanbaar zijn, dat mensen eigenlijk niets anders willen dan gebruik te maken van het aanbod.
 - Op een landingspagina komen mensen vooral via advertenties op Facebook, Instagram.
 - Geen afleiding op je landingspagina bvb pop-up vensters of chatvensters.
 - In de tekst op de landingspagina ga je iemand meenemen tot en met het klikken op de knop om zich aan te melden. Schrijf het alsof jij de klant bent.
 - Gebruik testimonials op deze pagina.
 - Verzorg de taal, de lay-out en de afbeeldingen.

-
- Hou het eenvoudig en overzichtelijk.
 - De leesbaarheid kun je verbeteren door gebruik te maken van opsommingen, kopjes in de tekst en korte paragrafen.
 - Plaats regelmatig een 'call to action'.
 - De aanmeldknop moet opvallen op de pagina. Soms is het nodig om meerdere aanmeldknoppen op de landingspagina te gebruiken.
 - Bij een gratis aanbod op een landingspagina, vraag je enkel voornaam en emailadres op.
 - Jouw landingspagina moet ook op de mobiel goed leesbaar zijn.

11. SOCIALE MEDIA

Enkele noodzakelijke basisinzichten en tips

- **Kies sociale media die bij jou past.** Je hoeft ze niet allemaal te doen. Je kan beter starten met 1 of 2 goed uit te werken.
- Via sociale media werk je aan de **'know, like, trust'**. Ze leren je kennen, ze gaan je liken of volgen en vertrouwen. Voor verkoop zijn er andere stappen nodig (facebookadvertenties, soulmarketing, landingspagina, gratis e-book, nieuwsbrief, video...)
- Als je sociale media gebruikt doe het dan met een bepaald ritme, **consistentie is belangrijk!**
- Zorg dat er regelmatig een **call-to-action** is bij datgene wat je post. Bvb. Klik op deze link voor meer info, voor bestelling, voor gratis weggever, voor link naar een blog. Wissel voldoende af met content zonder call-to-actions.
- **Om te verkopen zal je echter andere dingen moeten doen.** Zoals gezegd sociale media is vooral voor de 'know', 'like' en 'trust' factoren. Voor verkoop is er meer nodig o.a. een goede strategie en mindset. Dus zet ook hier op in als je wil groeien.

12. VIDEO

Enkele noodzakelijke basisinzichten en tips

- Maak of laat een introductie video van jouw maken waar je jezelf voorstelt, je aanbod en oplossing voor jouw droomklant en spreek hierbij alsof je droomklant voor je neus zit. Max. 5 minuten. Deze video kan je op je landingspagina zetten, bij je training, in je facebook-evenementen verwerken, op you tube zetten, op je facebookpagina,....
- Je video hoeft niet perfect te zijn. Maak hem gewoon en je kan hem later nog altijd aanpassen, verbeteren.
- Maak deze video op een moment dat je genoeg in je kracht en vertrouwen staat.

13. GRATIS E-BOOK - GRATIS WEGGEVER

- **Maak een e-book, meditatie, (een gratis weggever)** waarin je iets weggeeft aan je droomklant. Iets met waarde. Deze mensen komen dan ook in je mailinglist terecht.
- **Streef geen perfectie na.** Je kan je e-book later nog altijd verfijnen.
- Op je website maak je best een **pop-up** die op enkele pagina's verschijnt waar ze enkel hun voornaam en emailadres moeten invullen om het e-book of gratis weggever te bestellen.
- **GOUDEN TIP:** Je kan je gratis weggever snel bekend maken via een **facebookadvertentie**. Zo haal je snel nieuwe mensen binnen in je mailinglist. Over doelgerichte facebookadvertenties maken leer je meer in mijn trainingen.

14. TARIEVEN

- Het tarief dat je bepaalt voor jouw product is wat jij het waard vindt als je het zelf zou volgen/kopen. Wat zou jij er voor durven betalen? Ga hier vooral naar voelen en niet denken.
- Het tarief dat jij durft vragen zegt iets over jouw eigen-waarde.
- Mensen nemen je meer serieus als je een serieus tarief vraagt. Neem jezelf serieus en je zal serieus genomen worden. Dit heb je misschien al vaak gehoord maar het 'is' ook zo, dus doe het of werk aan je eigenwaarde.
- Je kan steeds met gespreide betalingen en kortingen werken. Bij gespreide betalingen vraag je maandelijks wel een administratieve meerkost die toch een verschil maakt en mensen die in de mogelijkheid zijn direct alles te betalen motiveert om ook daadwerkelijk alles ineens te betalen.
- Durf je tarief regelmatig te verhogen. Indien je dit doet is het belangrijk dat je ook meer waarde gaat schenken in je aanbod.

15. FINANCIEN

• **Verschillende inkomstenbronnen en passief inkomen.**

Het is aan te raden niet van 1 inkomstenbron afhankelijk te zijn zolang je hoofdproduct nog niet voldoende stroomt. Een ondernemer van de oude tijd grijpt alles aan en zegt overal JA tegen. Neemt telkens allerlei opdrachten aan. Een idee uitwerken en dan weer met een andere opdracht aan de slag. De nieuwe ondernemer volgt een simpel verdienmodel. Hij weet hoe hij zijn geld gaat verdienen. Hij heeft een vast aanbod met verschillende inkomstenstromen. Iets wat hij continu blijft aanbieden en optimaliseren.

Opties:

-
- Tijdelijk nog als **werknemer** elders aan de slag zijn tot je voldoende vertrouwen, kracht ervaart om volledig voor je zaak te gaan.
 - **Passieve(re) inkomens** verwerven die bij jou passen en niet al te veel werk vragen.
 - Naast je cursussen of trainingen of individuele sessies ook **producten** verkopen die bijpassend zijn.
 - Naast je gratis weggever ook een **betalende weggever** plaatsen op je website maar waar dan mensen maar een beperkt bedrag voor moeten betalen. Bijv. Je hebt een gratis e-book rond een bepaald thema en je biedt ook een opvolger aan met nog meer info, waarde, content voor een beperkt bedrag. Het bedrag dat je hiermee verdient kan je bijv. Investeren in je promotie-acties. Zo betaal je op termijn niets meer voor je promotie-acties.
 - **Een vervolg aanbieden op je training/cursus.** Bestaande klanten doen makkelijker terug mee.

- **% opzij zetten**

Als je inkomsten trekt is het goed om:

- de btw die je dient te betalen op deze inkomsten direct apart te zetten op een andere rekening want dit is niet jouw geld
- een % opzij zetten voor jezelf vooraleer je rekeningen gaat betalen, geld dus dat je in jezelf wil investeren voor kwalitatief duurzaam werk of ontspanning

16. GELD: blokkades en overtuigingen

Hieronder vind je de belangrijkste geldblokkades. Duid aan welke jij gelooft (je kan dit ook testen of laten testen via thetahealing of spiertesten).

[GRATIS AUDIO AFFIRMATIES GELD EN OVERVLOED](#)

- Als ik geld verdien neem ik geld van anderen af en voel ik me er schuldig om.
- Geld verdienen is hard werken, strijd, ...
- Geld is vies / Geld stinkt
- Ik mag/kan overvloedig geld ontvangen
- Geld is een noodzakelijk kwaad
- Geld is belangrijk voor mij
- Geld maakt gelukkig
- Ik heb het geld echt nodig
- Ik heb geld alleen nodig om van te leven
- Geld doet me weinig
- Geld is alleen om uit te geven
- Geld betekent vrijheid en gemak
- Ik hou niet van geld
- Ik kan succesvol zijn
- Ik sta mezelf toe om mij succesvol te voelen
- Ik ben zelf de bron van mijn financiële rijkdom
- Ik vertrouw erop dat alles op het juiste moment en tijdstip tot me komt
- Ik ben verbonden met de grenzeloze rijkdom van de kosmos
- Ik ben een bijzonder en uniek persoon
- Ik sta mezelf toe om alles te zijn wat ik kan zijn
- Ik volg mijn hart
- Ik kan hebben wat ik wil
- Ik weet dat alles gebeurt voor mijn hogere bewustzijn
- Ik voel me helemaal prima als ik geld van mensen ontvang zonder schuldgevoel te hebben
- Als ik geld ontvang komt er nog meer bij
- Ik mag veel geld ontvangen
- Ik mag financieel rijk zijn en me daar heel gelukkig bij voelen
- Ik kan heel goed met geld omgaan
- Het is makkelijk om geld te ontvangen

TOT SLOT

Zo dat was het dan. Is dit alles? Neen, zeker niet maar als je hiermee aan de slag gaat dan kan je je huidige situatie écht wel veranderen. Dat heb ik zelf mogen ervaren. Transformatie is een weg naar binnen en dus neem ook die tijd, neem je verantwoordelijkheid voor jezelf en vertrouw erop dat als je deze missie hebt het ook zal gebeuren als jij er voor gaat. Ik kan je natuurlijk nog veel meer meegeven en indien je daarvoor interesse en zin in hebt dan ben je erg welkom op één van mijn transformerende trainingen die je helemaal zullen doen upliften. Je weet nu al dat je een mooie missie hebt, nu is het nog die hélemaal neerzetten vanuit jouw kracht en licht. De wereld heeft transformers nodig en dat ben jij ook, anders had je dit e-book nooit besteld.

Trainer Master Coach rond ondernemerschap : een driedaagse training waar een groot deel van dit e-book ingewerkt gaat worden aangevuld met transformatiewerk én dieperliggende tools en inzichten rond transformatie, overvloed, manifestatiepower, verkoop en strategie. Deze training is voor coaches die al heel sterk op zichzelf staan maar nog nood hebben aan inzichten en tools rond ondernemerschap. Je implementeert hier heel wat zaken van dit e-book en méér.

Trainer Word Levens- en Zielsmissiecoach : een totaal training vol transformatie op vlak van je mens zijn, je essentie, de coach / zielswerker in jou inclusief een werkende methode die je zelf kan gaan gebruiken in je praktijk al dan niet aangevuld met je eigen tools + masterdagen rond ondernemerschap en transformatie, inclusief bonussen, inclusief tools en inzichten zoals quantumjumping, de wetten van het universum, soulmarketing, moneymappen, het verkoopsgesprek, een nieuw geldverhaal,... Én een groep tocht- en bondgenoten met een gelijkaardig verhaal waarmee je kan sparren, samenwerken, diepzeeduiken, lachen en plezier maken. Deze training is alles in één waardoor je niets anders meer hoeft te volgen als jij het aangaat.

[Bekijk hier de video](#)



BOEK HIER JOUW GRATIS EN VRIJBLIJVENDE DOORBRAAKSESSIE

Ik wens je vooral wonderveel succes in je missie toe en vergeet hierbij niet dat jij dienaar bent voor anderen ! Straks gaat het niet meer om jou alleen maar om iets veel grootsers.

*With Love
PETER GRARD*