

INHALT

Vorwort	xi
Einführung	xix
TEIL EINS: – WIE SIE IHRE EIGENE BEWEGUNG GRÜNDEN	1
Wie Sie zum Experten werden	7
1. Geheimnis: Finden Sie Ihre Stimme.....	8
2. Geheimnis: Wie Sie Ihre Konzepte vermitteln.....	61
3. Geheimnis: Die drei Kernmärkte oder -bedürfnisse....	73
Die neue Chance (Ihr Angebot)	97
4. Geheimnis: Die neue Chance.....	98
5. Geheimnis: Mehr Geld für das gleiche Konzept.....	123
Die Zukunftsvision (Ihre Bewegung)	149
6. Geheimnis: Die Zukunftsvision	150
TEIL ZWEI – GLAUBE ERZEUGEN	183
7. Geheimnis: Die Epiphany-Bridge.....	187
8. Geheimnis: Die zwei Heldenreisen.....	201
9. Geheimnis: Das Epiphany-Bridge-Skript	215
10. Geheimnis: Die vier Core-Storys.....	231
TEIL DREI – „10x-GEHEIMNISSE“: ONE-TO-MANY-SELLING.....	246
11. Geheimnis: Das Perfect-Webinar-Konzept	252
12. Geheimnis: Der Große Dominostein	261
13. Geheimnis: Die drei Geheimnisse	279
14. Geheimnis: Stacks & Closes	303
15. Geheimnis: Zwischenbestätigungen als Verkaufsbarometer	339

TEIL VIER – WERDEN SIE ZUM GUIDE IHRER ZIELKUNDEN	354
16. Geheimnis: Testen Sie Ihre Präsentation live	358
17. Geheimnis: Die Perfect-Webinar-Abkürzung	380
18. Geheimnis: Das Fünf-Minuten-Perfect-Webinar	389
19. Geheimnis: Wie Sie „Expert Secrets“ in Ihre Wertleiter integrieren	395
Fazit	408
Danksagung	411
Über den Autor	413
Endnoten	414