

# 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-Stories . . . . .	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