

Willkommen beim Minikurs:
Ich will verkaufen – aber nicht nerven

Diese Seiten begleiteten dich durch alle drei Audios und unterstützt dich dabei, das Gehörte in Ruhe zu reflektieren und für dich einzuordnen.



Hi, ich bin

Mirjam

... Ich bin **Soulful Copywriterin** und schreibe für Coaches und Unternehmerinnen, die mehr wollen als 08/15-Marketing.

Unter anderem bin ich Teampartnerin der größten deutschen Plattform für Achtsamkeit und Meditation.

Meine Werte spiegeln sich in Texten für Newsletter, Websites und Landingpages wider – Texte, die Angebote mit Gefühl und Vertrauen verkaufen, ganz ohne Push und Druckmarketing.

Und wenn du hier bist, sind das sehr wahrscheinlich auch deine Werte.
Und trotzdem willst du verkaufen. Doch genau hier fällt dir der Spagat oft schwer.

Keine Sorge, damit bist du nicht alleine. Gerade wir Frauen haben oft Angst davor, unser Angebot klar zu zeigen.

Deshalb nehme ich dich in den Audios mit auf eine kleine Reise.
Eine Reise, die zeigt: **Verkaufen geht auch, ohne zu nerven.**

Ich wünsche dir viel Freude mit den Audios und den nächsten Seiten.

Audio 1:

Warum Verkaufen sich für dich falsch anfühlt

Dieses Blatt ist keine Analyse.

Es ist eine Einladung, kurz innezuhalten und ehrlich hinzuspüren.

Beobachte einfach was kommt, ohne zu bewerten.

1.	<i>Körper</i> Wo in meinem Körper spüre ich Widerstand, wenn ich an Verkaufen denke? (z. B. Enge im Brustraum, Druck im Bauch, Zurückziehen)
2.	<i>Fühlen</i> Wie fühlt sich dieser Widerstand an? (z. B. schwer, angespannt, unruhig, müde)
3.	<i>Gedanken</i> Welche Gedanken tauchen in diesem Moment auf?
4.	<i>Widerstand</i> Wenn dieser Widerstand sprechen könnte – was würde er mir sagen?
5.	<i>Sicherheit</i> Was würde sich gerade sicherer oder leichter anfühlen?

Widerstand ist kein Zeichen von Unfähigkeit. Er ist oft ein Hinweis darauf, dass wir etwas Neuem noch einen anderen Rahmen geben dürfen.



Audio 2: Dein Newsletter – dein Raum

Dein Newsletter ist kein Ort für Leistung.
Er darf ein Raum sein, der sich für dich stimmig anfühlt.

Hier bekommst du ein paar Startsätze.

Mein Newsletter ist ein Ort, an dem ...

Menschen sollen sich hier fühlen wie ...

Ich muss hier nicht ...

Ich darf hier ...

*Wenn jemand meine Mails liest,
wünsche ich mir, dass er oder sie ...*

Je klarer sich dein Newsletter für dich anfühlt,
desto leichter fühlt er sich auch für andere an.

Audio 3:

Warum Verkaufen nichts mit Drängen zu tun hat, sondern mit Klarheit

Verkaufen fühlt sich schwer an, wenn Worte nicht zu deiner Haltung passen.

Deine Einladung darf ruhig sein und trotzdem braucht sie Klarheit, nicht Unsicherheit.

✗ So fühlt es sich oft pushy an:

- Dein Zögern zeigt nur, dass du noch in alten Mustern festhängst.
- Wenn du jetzt nicht investierst, bist du selbst schuld, wenn sich nichts verändert.
- Erfolg beginnt mit einer Entscheidung. Triff sie jetzt.

✗ So wird es oft zu weich (wirkt unsicher):

- Vielleicht möchtest du ja mal schauen ...
- Falls du Lust hast, kannst du dir ja überlegen ...
- Ich wollte es nur kurz erwähnen ...

→ Diese Formulierungen lassen dein Angebot kleiner wirken, als es ist.

✓ So kann es sich einladend UND klar anfühlen:

- Wenn du dich in dem gerade wiedergefunden hast, dann ...
- Wenn du hier weitergehen möchtest, begleite ich dich gern.
- Das ist ein Angebot für dich, wenn du merkst, dass du an diesem Punkt Unterstützung brauchst.

Zum Reflektieren

- Welche der Formulierungen fühlen sich für mich klar an - ohne Druck?
- Wo rutsche ich eher ins zu pushy oder ins zu weich?
- Wie würde ich mein Angebot formulieren, wenn ich mir selbst vertraue?



Und wenn du merkst,
dass du dir beim Schreiben mehr Sicherheit wünschst -
sei es durch Begleitung oder ehrliches Feedback ...

...dann melde dich gern bei mir.

Bei mir gibt es nicht nur das **Rundum-Sorglos-Paket**,
sondern auch **Raum für einzelne Texte**, Fragen und
ehrliche Rückmeldungen.

Damit du nicht allein grübeln musst.

Schick deine Nachricht ganz unkompliziert an:

office@mirjam-schindler.de

