

Moeiteloos ondernemen vanuit je hart



**Laat je bedrijf
een uitdrukking zijn van
wie jij werkelijk bent**

Sabine Hess

Het 7 stappenplan voor moeiteloos ondernemen vanuit je hart

Ik heb sinds 2005 een succesvol bedrijf als coach en trainer voor persoonlijke, zakelijke en spirituele ontwikkeling. Ik werk vanuit mijn hart en mijn intuïtie. Ik heb plezier in mijn werk en ik krijg er energie van. Mijn werk is een uitdrukking van mijn missie, van wie ik werkelijk ben. Ik leef het leven dat ik wil leven in vreugde en overvloed.

Na een aantal jaren kreeg ik steeds vaker de vraag van startende ondernemers of ik hen wilde begeleiden bij het starten van hun eigen bedrijf. Hoewel ik een goedlopend bedrijf heb als trainer en coach, voelde ik mij geen business coach. Ik onderneem op een hele andere manier dan wat je normaal gesproken leert bij een business coach. Ik werk niet met dichtgetimmerde jaarplanningen, maandplanningen of zelfs weekplanningen, vaste omzettoelstelling of het zoeken van een niche in de markt. Ik doe het anders.

Ik werk vanuit mijn hart, vanuit mijn intuïtie en wat ik kan geven.

Ik ben mijn onderneming begonnen vanuit mijn passie en mijn missie. Ik heb een droom en ik wil op mijn manier de wereld een beetje mooier maken, zodat er meer vreugde, vrede, en oordeelloosheid is en waarin iedereen er mag zijn. Ik wil mensen leren hoe ze stop zeggen tegen hun innerlijke criticus. Want dat maakt je vrij om te zijn wie je werkelijk bent, dan leef je vanuit je hart en kun je je volle potentieel leven en dit delen met de wereld. Ik mensen leren hoe ze spiritualiteit praktisch kunnen toepassen in hun dagelijks leven, hoe je de wet van aantrekkingskracht gebruikt om in overvloed te leven. Hoe je je angsten en blokkades overwint en keuzes maakt die echt bij je passen. Ik wil mensen leren hoe ze hun dromen realiseren en hoe ze anderen inspireren hetzelfde te doen.

Dat was en is nog steeds de basis van mijn bedrijf. Dat is ook de reden waarom ik mijn boek heb geschreven: Anders Denken, anders Voelen, anders Doen.

Mijn bedrijf is een uitdrukking van wie ik ben. Voor mij is mijn bedrijf een hulpmiddel om mijn kennis te delen en anderen te inspireren. En dat is precies wat de startende ondernemers die bij mij kwamen van mij wilden leren. Ik heb toen grondig onderzocht wat mijn succesformule is. Het resultaat is een 7 stappenplan waarmee jij moeiteloos onderneemt vanuit je hart en hoe jouw bedrijf een uitdrukking wordt van wie jij werkelijk bent.

Deze 7 stappen zijn de basis van de training Moeiteloos Ondernemen vanuit je hart.

Dit zijn de 7 stappen

1. Onderneem vanuit ZIJN – DOEN - HEBBEN
2. Overwin je angsten
3. Vertrouw op de law of attraction
4. Zorg voor veel energie
5. Wie is je ideale klant en wat is jouw product/dienst
6. Zichtbaarheid, marketing, PR, sales
7. Doen

Stap 1: onderneem vanuit ZIJN – DOEN - HEBBEN

Ik ben fan van de uitspraak van Margaret Young: Vaak proberen mensen hun leven achterstevoren te leven. Ze proberen meer dingen of meer geld te hebben, om meer te kunnen doen wat ze willen, zodat ze gelukkiger zouden zijn. Het werkt eigenlijk net andersom. Je moet eerst zijn wie je werkelijk bent, vervolgens doen wat je moet doen, om te hebben wat je wil.

Jouw bedrijf is een verlengstuk van wie jij bent. Jouw dromen, jouw kennis en jouw ervaring zet je in om jouw klanten te helpen. Jouw waarom, dat is het uitgangspunt. Dit is de basis en het fundament van jouw bedrijf. Wat wil jij bijdragen aan de wereld.

In de training moeiteloos ondernemen vanuit je hart ga ik samen met jou op zoek naar jouw unieke bijdrage, jouw boodschap en jouw waarom, waar ben jij goed in én wat vind jij leuk om te doen. Pas daarna onderzoeken we welke producten en diensten jij met jouw talenten en kwaliteiten kunt aanbieden.

Stap 2: overwin je angsten

Natuurlijk is het spannend om voor jezelf te beginnen. Je stelt jezelf vast vragen als:

- ben ik wel goed genoeg?
- zit er wel iemand op mij te wachten?
- hoe maak ik mezelf zichtbaar?
- verdien ik wel genoeg geld?
- hoe kom ik aan klanten?

Deze angsten komen van je innerlijke criticus. We hebben allemaal last van onze innerlijke criticus. Je innerlijke criticus is dat deel van jou dat kritiek heeft, zich zorgen maakt en die wil voorkomen dat je in zeven sloten tegelijk loopt. Je innerlijke criticus houdt je tegen om uit je comfortzone te stappen, nieuwe dingen te ontdekken en je hart te volgen.

De eerste en belangrijkste stap om je angsten te overwinnen is het herkennen én het omarmen van je innerlijke criticus. Niet door je innerlijke criticus te veroordelen of te eisen dat hij weg gaat. Dan ga je vechten tegen je innerlijke criticus en dat win je nooit.

Elke keer als je uit je comfortzone wilt stappen en je levensweg wilt vervolgen kom je je innerlijke criticus tegen omdat hij jou wil beschermen. Dat is zijn taak. Bedank je innerlijke criticus dat hij jou wil beschermen maar zeg kordaat dat je deze bescherming niet nodig hebt omdat jij het aankunt. Je hebt vaker een stap in het onbekende gezet en je hebt vaker moeilijkheden overwonnen. Van al deze momenten heb je geleerd, je bent er sterker, wijzer en met meer ervaring uitgekomen en je hebt het allemaal overleefd.

Geef je innerlijke criticus nooit de macht om beslissingen voor je te nemen of keuzes te maken. Vertrouw bij het maken van je keuzes en beslissingen op je hart. Luister naar je hart en je intuïtie, die wijzen jou de weg. Je wilt niet voor niets je eigen bedrijf beginnen! Laat je verlangen groter zijn dan je angst.

In de training moeiteloos ondernemen vanuit je hart krijg je nog veel meer tips om je angsten te overwinnen.

Een meerwaarde van de training is ook, dat je een half jaar optrekt met mensen zoals jij. Jullie willen allemaal een eigen bedrijf starten, waardoor je elkaar inspireert en stimuleert. In je omgeving heb je deze mensen vaak niet. Vaak hoor ik het tegendeel. Je omgeving geeft je 'goedbedoelde adviezen' als: is het wel verstandig, je hebt toch een goede baan, kun je er wel genoeg geld mee verdienen'.

Dit soort adviezen stimuleren je niet om er echt voor te gaan. Integendeel, het gaat ten koste van je enthousiasme. Je hebt een omgeving nodig waarin je in elkaar gelooft en elkaar helpt om de drempel over te stappen en je hart te volgen.

Nog een voordeel van deze training is, dat je niet direct je huidige baan hoeft op te zeggen en toch kunt starten met het opbouwen van je eigen bedrijf. Zo ondervang je je angst of je wel genoeg geld kunt verdienen met je eigen bedrijf.

Tijdens de training leg jij een stevig fundament voor jouw bedrijf. En na de training kun je fulltime met je bedrijf aan de slag, maar je kunt ook heel goed partime beginnen naast je huidige baan, totdat je genoeg inkomsten hebt om minder te werken of helemaal te stoppen.

Stap 3: Vertrouw op de law of attraction

Alles in het universum bestaat uit trilling en gelijksoortige trillingen trekken elkaar aan. De wet van aantrekkingskracht werkt altijd ook al lijkt dat misschien niet zo omdat je wensen niet altijd uitkomen. Als je wilt dat de wet van aantrekkingskracht jouw dromen uit laat komen, is het belangrijk om je aandacht te richten op wat je wilt. Als je bijvoorbeeld meer geld wilt hebben, richt je dan op de dingen die jij met al dat geld gaat doen. Wat levert het jou op als je meer geld hebt? Welke belangrijke waarden worden dan vervuld? Waar wordt je blij van? Hoe voel je je als je meer geld hebt? Als je onbewust je wensen uitspreekt die gebaseerd zijn op wat je niet wilt, dan trek je dat aan. Als je meer geld wilt omdat je bang bent voor tekort, of dat je je hypotheek niet meer kunt betalen, dan zend je je angst voor tekort het universum in.

Als jij je eigen bedrijf wilt starten maak dit dan tot jouw prioriteit. Richt je aandacht op je verlangen en zet elke week jouw grootst mogelijke kleine stap om te bouwen aan jouw bedrijf. Je hoeft niet direct je baan op te zeggen, maar zorg ervoor dat het top-of-mind is en dat je doet wat voor jou mogelijk is. Want dan komt je eigen bedrijf naar je toe en anders blijft het een wens die niet gerealiseerd wordt.

Het hele geheim van de wet van aantrekkingskracht

Ik werk al sinds 2003 met de wet van aantrekkingskracht en die bestaat uit meer dan alleen positieve gedachten uitspreken en moodboards maken. Ik leer jou in de training het hele geheim van de wet van aantrekkingskracht, zodat jouw bedrijf succesvol wordt en jij moeiteloos en met plezier onderneemt.

Stap 4: Zorg voor veel energie

Ondernemen kost energie. Moeiteloosheid is niet hetzelfde als geen moeite doen. Moeiteloosheid betekent dat je meer energie krijgt van de dingen die doet dan dat het je energie kost. Dan zit je in een flow en dan ervaar je moeiteloosheid. Het geheim van moeiteloosheid is het hebben van veel energie. Je hebt veel energie nodig om jouw dromen waar te maken.

Als ondernemer is het daarom superbelangrijk dat je je energiebalans in de gaten houdt. Blijf steeds dingen doen waar je energie van krijgt. Zorg ervoor dat je naast je bedrijf ook nog andere dingen doet waar je energie van krijgt en waar je van houdt. Zorg voor voldoende rustmomenten ook al heb je het druk.

In de training leer ik jou hoe jij je energie op peil houdt met behulp van vier energiebronnen.

Stap 5: Wie is je ideale klant en wat is jouw product/dienst

Toen ik mijn bedrijf begon was mijn uitgangspunt: hoe kan ik mijn kennis delen aan de mensen met wie ik graag wil werken. Ik ben niet begonnen met de vraag: wat is een gat in de markt of waar is veel geld in te verdienen. Ga daarom niet een doelgroep zoeken, omdat dit een interessant niche in de markt is. Onderzoek juist welke doelgroep jij leuk vindt. Welke klanten wil jij graag bedienen? Van welke klanten krijg je energie? Welke problemen vind jij leuk om op te lossen?

Om je product of dienst te bepalen is het belangrijk dat je eerst weet welke klanten jij leuk vindt, welke vragen deze klanten hebben, hoe jij je klanten kan helpen bij het oplossen van hun problemen, hoe help jij jouw klant naar zijn droom of zijn oplossing, hoe ga jij jouw klanten helpen met jouw ervaring, kwaliteiten en talenten. Jouw eigen levensverhaal is hierbij de basis. Hoe heb jij jouw probleem opgelost, hoe ben jij gekomen waar je nu bent. Want dat kun jij jouw klant ook leren. Jij bent zelf het voorbeeld dat het mogelijk is.

In de training gaan we hiermee aan de slag. Je gaat jouw verhaal vertellen, waarmee jij je toekomstige klanten inspireert en naar je toe trekt. Je gaat aan de slag om jouw kennis en ervaring om te zetten in producten en diensten waarmee jij jouw klant gaat helpen.

Stap 6: Zichtbaarheid, marketing, PR & sales

Nu ben je klaar om naar buiten te treden. Om jouw klanten te laten weten dat je er bent. Je weet jouw waarom, je weet wie jouw ideale klant is en hoe je ze kunt helpen. Nu kun je onderzoeken waar jouw ideale klant is. Bij wat welke bedrijven werken jouw klanten, welke functie hebben ze, waar zitten ze op social media, welke kranten en tijdschriften lezen ze, welke interesses hebben ze, waar sporten ze, welke hobby's hebben ze, zijn ze lid van bepaalde groepen (online én offline), etc.

Vaak beginnen startende ondernemers met deze stap en willen ze bedenken welke producten en diensten ze gaan verkopen en aan wie. Maar dan loop je vaak vast. De voorgaande stappen zijn nodig om jouw fundament te leggen en van daar uit werk je verder. Dat gaat veel gemakkelijker en moeitelozer.

De beste manier om klanten naar te toe te trekken is te beginnen met het delen van jouw kennis. Dat is voor mij de eerste stap in marketing, PR en sales! Als je op deze manier werkt maak je optimaal gebruik van de law of attraction en onderneem je vanuit je hart.

Je kunt kennis delen door bijvoorbeeld een nieuwsbrief, blogs, artikelen, webinars, een gratis Ebook, een gratis checklist, een gratis training (online of offline), een gratis intakegesprek, etc.

Er zijn heel veel mogelijkheden om je kennis te delen en op deze manier jouw ideale klant naar te toe te trekken. In de training leer je hier alles over en welke vorm bij jou het beste past.

Stap 7: Doen

Het lijkt misschien een open deur, maar het is heel belangrijk om te doen. Dit is het punt waar heel veel ondernemers op stuk lopen. Dan blijven ze hangen in ideeën en plannen maken, maar ze gaan niet werkelijk tot actie over. Zet elke dag jouw grootst mogelijke kleine stap om jouw bedrijf succesvol te maken. Anders blijft het bij een droom en krijg jij je bedrijf niet van de grond.

De training moeiteloos ondernemen vanuit je hart helpt jou die stap daadwerkelijk te zetten. Je hebt door deze training een stok achter de deur. Je bent samen met een groep gelijkgestemden. Dit verhoogt je energie en je kunt elkaar helpen, steunen en inspireren.

Juist in deze fase is het heel belangrijk dat je je omringt met mensen die in jou geloven en je steunen, want je innerlijke criticus ligt voortdurend op de loer. En als mensen in je omgeving jou afraden om een eigen bedrijf te starten of met allerlei bezwaren komen, dan is het vaak moeilijk om toch vol te houden. Omring je daarom met mensen die in jou geloven, die jou steunen en die dezelfde droom hebben als jij.

In de training moeiteloos ondernemen vanuit je hart zijn al deze stappen verwerkt, zodat jij na deze training een stevig fundament hebt voor jouw bedrijf. Verschillende deelnemers hadden tijdens en na deze training al hun eerste klanten.

Doe je mee?

Je kunt je hier opgeven:

<https://www.sabinehess.nl/moeiteloos-ondernemen-vanuit-hart/>

Onderaan deze pagina vind je ook het programma van deze training.

Wil je graag nog even persoonlijk contact?

Dat kan. Stuur een mail aan contact@sabinehess.nl en we maken een telefonische afspraak.