276. Waarom een team bouwen

attitude ☆ welzijnscoach ☆ respect ☆ WHY ☆ opleiding

Vic was tevreden over het gesprek met zijn bankdirecteur en benieuwd of zijn echtgenote Sarah een afspraak zou maken. Om zijn gedachten te verzetten zapte hij op TV naar de mapjes van Thibo's video's. Daar zag hij de titel: WAAROM EEN TEAM BOUWEN? Een klik later zag hij Thibo weer…

Waarom zou je een team bouwen? Deze vraag krijg ik geregeld van welzijnscoaches. Op zich is de reden simpel: om op die manier véél meer mensen te kunnen helpen met onze geweldige voedingsprogramma's! Zelf heb je maar 24 uren in je dag, dus je tijd is beperkt. Dus ook het aantal klanten dat je kan begeleiden is beperkt. Tenminste als je een persoonlijke opvolging geeft zoals iedere klant verdient. Mijn voorstel is dat je part-time focust op een 20-tal klanten, full-time op 35. Uiteraard kan je veel méér mensen gaan begeleiden, maar wat ik vanavond wil duidelijk maken: op een moment zit je agenda vol.'

'En dan komt het grote voordeel van werken met een team: je beseft dat véél mensen op zoek zijn naar meer vitaliteit of een sportiever, slanker lijf! En jij hebt de oplossing, maar je agenda zit vol! En hoe bereik je dan toch veel meer mensen? Door een team te bouwen van welzijnscoaches: als je 10 coaches leert om ook 35 mensen te begeleiden, dan worden er 350 mensen begeleid! En dit gaat niet meer ten koste van jouw tijd. Stel je eens voor dat je een team hebt van 1000 coaches: dan weet je dat er ieder dag 35.000 mensen werken aan hun welzijn. Geeft dit je een goed gevoel? Dan is een team bouwen iets voor jou!'

'Vooraleer je mensen gaat aanspreken, wil ik iets duidelijk maken: werk vanuit een juiste attitude. Het is niet zo dat je mensen wil gebruiken om jouw bedrijf op te bouwen. Je ingesteldheid is dat je jouw bedrijf gebruikt om mensen op te bouwen! Dat is een wereld van verschil in je uitstraling.'

'Als je ooit hoort dat netwerkmarketing een slechte naam heeft, dan komt dat gewoonlijk omdat er zo nu en dan mensen denken snel rijk te worden door op een pusherige manier andere mensen te rekruteren die willen werken. Er is niets mis met geld verdienen, het is gewoon niet de juiste eerste vraag: *"Wat kan ik hier verdienen?"* De eerste vraag zou moeten zijn: *"Wat kan ik geven? Wat heb ik een ander te bieden?"* En als je anderen geeft wat zij willen, krijg jij uiteindelijk ook alles wat jij wil. Als coach bouw je geen netwerk op: als coach bouw je mensen op en zo bouw je een netwerk. Als je een team bouwt geeft je andere mensen de kans om zichzelf als coach te ontplooien en zo een mooi eigen welzijnsbedrijf te bouwen met toekomst.'

'Dus als je zelf zó blij bent met je voeding, dat je het iedere dag zou blijven gebruiken, zelfs al verdiende je niets meer, dan voel je écht de

waarde! En vanuit dit enthousiasme deel je die ervaring. Sommigen willen klant worden bij jou, anderen willen kennismaken met je concept *welzijnscoach*. En deze mensen nodig je uit naar een eerstvolgende kennismakingsmeeting of een basisopleiding voor welzijnscoaches.'

'Bega niet de fout om je werk als welzijnscoach voor te stellen als iets *spotgemakkelijk* dat helemaal *vanzelf* gaat. Het vraagt inzet, doorzettingsvermogen, passie, visie en vaardigheden om succesvol te worden. Het goede nieuws is: al deze vaardigheden zijn te leren! Ons voornaamste product is: mensen! Leer om steeds beter relaties te leggen met anderen.'

'Wil je een tip om snel te groeien? Werk aan je communicatievaardigheden! Dit gaat over invoelen en connecteren, de juiste vragen stellen, je verhaal op een gepaste manier brengen. Je kan iemand overrompelen met allemaal bedrijfsinformatie en dan vindt de ander jouw verhaal mogelijks *interessant*: je kan ook leren om je in te leven in de ander en goede vragen te stellen en dan is de ander mogelijks *geïnteresseerd*. En er is een wereld van verschil tussen *interessant doen* en *geïnteresseerd zijn*.'

'Weet dat mensen uiteindelijk enkel willen ingaan op je voorstel als ze ofwel *geïnspireerd* zijn door jou, ofwel *wanhopig* zijn in hun eigen leven. Dat is wat Jim Rohn ons heeft geleerd: *"Mensen veranderen maar op 2 momenten: uit wanhoop of uit inspiratie."* Dus door de juiste vragen te stellen, kan je polsen waar ze zich bevinden. Respecteer hun keuze als ze *nog niet* op je vraag ingaan. De kans is groot dat ze op een later moment wél wanhopig zijn. Of dat ze na verloop van tijd wél geïnspireerd geraken door wat jij doet. Geduld en goede opvolging zijn twee mooie vaardigheden die je kan leren.'

'Dan nog een laatste tip voor nieuwe welzijnscoaches: wacht niet met het bouwen aan een team. Maak vanaf dag 1 een plan: visualiseer een team van 5 toffe actieve coaches die jij hebt aangetrokken. En onderneem *dagelijks* actie, al zijn het maar 5 telefoontjes of berichtjes. Je maakt deel uit van een groter netwerk met allemaal coaches die je graag willen helpen. Je kan perfect tegen iemand zeggen: *'Ik ben nog maar pas begonnen, maar ik kan je vanavond uitnodigen voor een meeting, daar hoor je coaches met veel meer ervaring!"* Je hoeft zelf het warme water niet uit te vinden: zet gewoon de kraan open! Maar doe het op een respectvolle manier, anders zal je je snel verbranden.'

Vic hield van Thibo's humor. En van nieuwe de inzichten. Dit was exact hoe Ron hem had geholpen toen hij startte: door meteen een plan te maken en het advies te geven om de opleidingen te volgen die al bestonden. …

Hoe was Vic gestart?	*(III-2) Het plan*
Wat had Vic met zijn bankdirecteur besproken?	*(275) Netwerkmarketing gesprek*
Philippe nam ontslag omdat hij voelde dat zijn baas hem gebruikte	*(75) Story van Philippe*
Deborah vertelde het verhaal van Gandhi en Churchill. Het verschil?	*(III-7) Spel zonder grenzen*
Rons eerste communicatiesessie ging hier ook over….	*(II-3) Toon me dat ik belangrijk ben*
Thibo sprak in de Jacuzzi met Ron over wanhoop versus inspiratie en team bouwen	*(II-8) Royalty's*