

## ATION UND DIZIPLIN.

ihre Persönlichkeitsentwicklung ein Motivationsproblem? Nein, sie Motivation lässt uns starten, aber Disziplin lässt uns durchhalten. In d wir voller Motivation, etwas zu verändern. Aber Mitte Januar geht ziplin aus und das neue Jahr sieht dem alten ganz schnell erschre-

ein Gaul, der oft gesattelt, aber selten geritten wird."

geben ist leichter als durchhalten. Im Verkauf und im Leben gilt

nnen wird belohnt, sondern das Durchhalten!"

an Vereinbarungen zu halten. Selbstdisziplin bedeutet also, sich zu halten. Und das auch bei Widerständen, Ablenkung oder Rück-

plin ist die höchste Form der Selbstliebe."

g als Keynotespeaker gern damit, dass ich kein "Motivationsredner", e Reaktion ist oft: "Wir können Sie nicht als „Disziplintrainer“ ankün-

ußisch und aus der Zeit gefallen abgetan. Alles soll leicht, smooth du dich täglich auf dein Ziel ausgerichtet verbessern willst, ist das an denen du dir den Flow erarbeiten musst. Mach dir bewusst:

gen sind die Hebammen deiner Evolution."

„Bauch-Beine-Po“, sondern sie liegt zwischen den Ohren und den Glaubenssätzen. Als Kind hörst du Dinge, wie: "Sprich nicht kommt der Akquise-Trainer und sagt: "Fremde sind Freunde, die Menschen, die ein Telefon besitzen, wollen angerufen werden!"

st schreiben, geht es schwerpunktmäßig um die Unterstützung t Vertrieb!"

en Glaubenssätzen empfehle  
Nie mehr Pech beim Denken  
im Vertrieb"



## DAS PRINZIP „VORFAHRT VERTRIEB“!

Erfolg im Vertrieb nur allein von Abschlusszahlen abhängig zu machen, ist zu kurz gedacht. Denn zu oft bin ich Zeuge einer sehr opferlastigen (Miss-) Erfolgsformel im Vertrieb. Diese lautet:

Gute Zahlen = gute Arbeit

Schlechte Zahlen = schlechte Rahmenbedingungen

Dieses Erfolgsbuch nutzt als Basis meine **Formel für den Vertriebserfolg**. Diese ist an den **vertriebli-**  
**chen Aktivitäten** orientiert und lautet:

Wenn ich **1. Das Richtige** **2. Richtig oft** und **3. Richtig gut** mache, wird unter den aktuellen Rahmenbedingungen das bestmögliche Vertriebsergebnis erarbeitet.

Du kannst nicht einhundertprozentig deine Ergebnisse steuern, da diese natürlich auch von den Rahmenbedingungen abhängig sind. Aber **du kannst 100%ig deine Aktivitäten beeinflussen**.

Eine **klare Prozesstrennung zwischen Betrieb** (Tätigkeiten, die nicht sichtbar zum Verkaufserfolg beitragen, aber dennoch gemacht werden müssen) **und Vertrieb** (umsatzproduzierende Tätigkeiten) sorgt für die Umsetzung dieses Prinzips. Wenn du immer erst Vertrieb machst, wenn du mit dem Betrieb fertig bist, hat das viele vertriebsfreie Tage zur Folge. Das Problem ist, dass in der Wahrnehmung der tägliche Betrieb immer dringend erscheint und der Vertrieb wichtig ist. Wenn du oft nur das Dringende und selten das Wichtige machst, gerät das Wichtige aus dem Fokus.

Wenn du im Vertrieb wirklich erfolgreich sein willst, musst du deinen Fokus auf die umsatzproduzierenden Tätigkeiten legen. **Dein Motto muss lauten: „Vorfahrt Vertrieb!“**

Deshalb nutze meine Formel für den Vertriebserfolg:

### 1. Das Richtige – Schlagrichtung

Die Kernfrage lautet: Was sollte ich tun, um erfolgreich zu verkaufen? Ein Weg zur Antwort ist eine weitere Frage: Was machen Top-Verkäufer besser? Aufbauend auf einem Zielbild wird hier die Strategie erarbeitet, welche „richtigen Dinge“ du tun kannst. Effektivität ist die Basis.

### 2. Richtig oft - Schlagzahl

Die Aktivität ist die Mutter des Vertriebserfolgs. Probiere dabei aus, was „das Richtige“ ist, reflektiere und entwickle deine Aktivitäten konsequent weiter. „Unperfekt anfangen, statt perfekt abwarten!“ sollte dein Motto sein. Quantität geht vor Qualität.

### 3. Richtig gut - Schlagkraft

Hier geht es um die Qualität deiner Aktivitäten. Die Dinge richtig gut zu tun ist eine Frage der Effizienz. Die Qualität folgt der Quantität. Verkaufen lernst du nur beim Verkaufen.

In diesem YouTube-Video wird das Prinzip „Vorfahrt Vertrieb“ noch einmal genauer erläutert:



# WESHALB EIN WORKBOOK?

Warum eigentlich ein Journal, also ein Buch zum Reinschreiben und nicht einfach ein  
Schreiben hat eine ganz besondere Wirkung, die dir für deine Selbstentwicklung nützlich s

## • Ordnung im Kopf

Schreiben bringt **Ordnung und System** auf den **Schreibtisch** und in den **Kopf**.  
Warum eigentlich ein Journal, also ein Buch zum Reinschreiben und nicht einfach ein  
Schreiben hat eine ganz besondere Wirkung, die dir für deine Selbstentwicklung nützlich s

## • Selbstmotivation

Das Aufschreiben ist eine **Vereinbarung mit dir selbst**, die dich motiviert, so dass die Gefahr abzu-  
brechen signifikant sinkt.

## • Selbstbewusstsein

Offen und ehrlich aufzuschreiben, was dich bewegt, stärkt dein Selbstbewusstsein und fördert dein  
**persönliches Wachstum**.

## • Zeugnis deiner Entwicklung

Außerdem macht die Schriftform mit den bearbeiteten Seiten dir die Erfolge der Vergangenheit  
präsent. Mit diesem Buch wirst du durch das Schreiben bewusst **Zeuge deiner Gedanken und Ge-**  
wohnheiten werden. Aber wenn Ergebnisse eintreffen, haben wir oft schon die auslösenden Gedanken ver-  
gessen. Dein „Vorfahrt-Vertrieb“ lässt dir diesen Wirkungskreislauf bewusstwerden.

## • Alle Ideen, Notizen, Aufgaben an einem Ort

Keine Post-Its, losen Blätter, ... sondern **alles in einem Speicher**. Male ins Buch, setze Eselsohren,  
stell deine Kaffeetasse darauf, klebe Bilder rein und schreibe verrückte Ideen auf, wenn dir danach  
ist. Kurzum: Mache jeden Zentimeter Papier zu deinem eigenen „Vorfahrt-Vertrieb!“.

## • Immer griffbereit

Dein „Vorfahrt-Vertrieb“ ist immer dabei. Baue dir dein eigenes Verkaufs-Wiki. Ob kurzer Impuls vor  
wichtigem Kundentermin, oder ... **Du bist nicht mehr allein**. Lege es abends neben dein Bett, dann  
ist es griffbereit für die Gedanken der Nacht. Überrasche dich selbst!

## • Dein Trainingspartner

Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein Begleiter,  
ter, dein Trainingspartner. „Wenn ich einen Tag lang nicht trainiere, weiß das nur ich. Wenn ich  
Woche lang nicht trainiere, spürt es schon mein Team. Bei einem Monat weiß es die ganze  
sagte mal ein berühmter Sportler.“

## • Dein Trainingspartner

Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein Begleiter,  
ter, dein Trainingspartner. „Wenn ich einen Tag lang nicht trainiere, weiß das nur ich. Wenn ich  
Woche lang nicht trainiere, spürt es schon mein Team. Bei einem Monat weiß es die ganze  
sagte mal ein berühmter Sportler.“

## • Dein Trainingspartner

Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein Begleiter,  
ter, dein Trainingspartner. „Wenn ich einen Tag lang nicht trainiere, weiß das nur ich. Wenn ich  
Woche lang nicht trainiere, spürt es schon mein Team. Bei einem Monat weiß es die ganze  
sagte mal ein berühmter Sportler.“

## • Dein Trainingspartner

Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein Begleiter,  
ter, dein Trainingspartner. „Wenn ich einen Tag lang nicht trainiere, weiß das nur ich. Wenn ich  
Woche lang nicht trainiere, spürt es schon mein Team. Bei einem Monat weiß es die ganze  
sagte mal ein berühmter Sportler.“

# UMSETZUNGSPARTNER.

derLÖSE  
Vertrieb macht aus W

Du kennst sicher die Studie zum persönlichen Umfeld mit der Kernaussage "Du bist das Mittel aus den fünf Menschen, mit denen du dich am meisten umgibst." Auch nach meiner persönlichen Erfahrung trägt das Umfeld eine Menge zu deinem persönlichen Wachstum bei.

Das Umsetzungspartnerkonzept baut auf dieser Erkenntnis auf. Suche dir einen Menschen aus deinem beruflichen Umfeld, oder jemanden, der ebenfalls im Verkauf arbeitet, als Partner. Das kann gern auch dein Verkaufsleiter oder ein Kollege sein. Ihr könnt Euch gegenseitig unterstützen und feiern.

Natürlich kannst du auch allein „dein Ding“ machen. Nur, die Erfahrung zeigt: In der Masse besitzen Tandems mehr Kraft zum Durchhalten. Studien zeigen eindrucksvoll: **Der effektivste Trick zur Zielerreichung ist die Verpflichtung zur gemeinsamen Arbeit mit einem anderen Menschen.**

Ich weiß, du wirst die richtige Entscheidung treffen. Also: Wer könnte dein Partner für die ersten 33 oder die kommenden 100 Tage sein?

Bewährt hat sich übrigens auch, die Umsetzung mit einem Aktivitäts-Bild zu beweisen. Mache zum Beispiel ein Selfie von dir beim Aufräumen deines Büros und schicke es deinem Umsetzungspartner. Nebenbei bemerkt: Mein persönliches Umsetzungskonzept ist, allen von meinen Projekten zu erzählen, um so Druck für die Umsetzung aufzubauen. Früher habe ich allen (ob sie es hören wollten oder nicht ...), erzählt, dass ich den Berlin Marathon laufen werde. Ich wusste, dass mir das Ausreden erzählen, warum es nicht geklappt hat, schlechte Laune bereiten würde. Also habe ich trainiert und bin den Marathon gelaufen. Und auch dieses Aktivitätenjournal habe ich Kunden versprochen.

Umsetzungspartner ist:

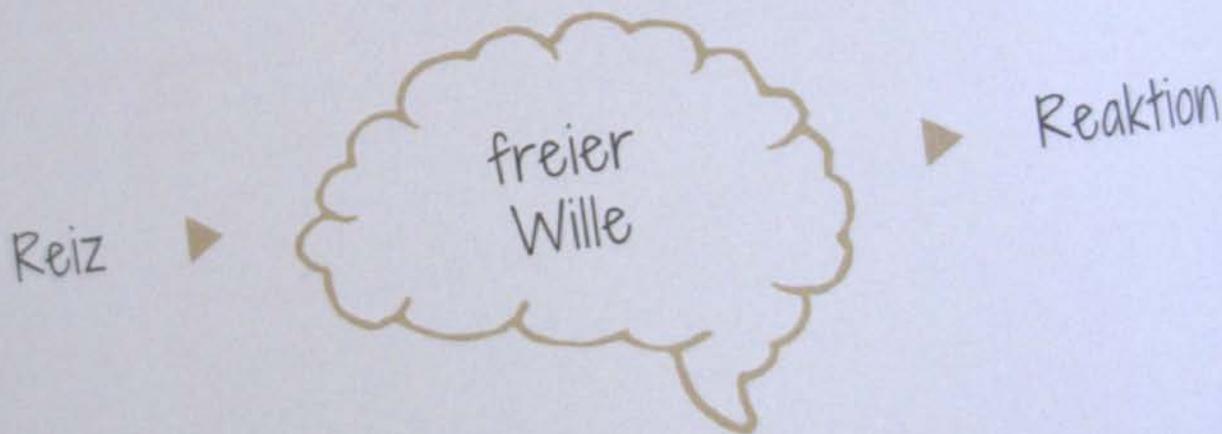
# TAG 12 FREITAG ICH WERDE BESTIMMT BEEINFLUSST, ABER WER BESTIMMT?

Kennst du das? Wenn du auf dem Weg zu einem Kunden knapp dran bist, sind alle Ampeln anders als bei anderen Autos fahren viel zu langsam und das genau vor dir am langsamsten! Aber ist das wirklich dein Problem? Oder nervt es dich einfach, weil du selbst spät dran bist? Hat es vielleicht mehr mit dir und deiner Reaktion zu tun als mit den tatsächlichen Gegebenheiten?

**Stress ist kein Zustand, sondern DEINE Reaktion!**

**Aktive Verkäufer** nutzen auf Basis ihrer Persönlichkeit, Werte und Ziele den Raum zwischen Reiz und Reaktion, um nach- und vorzudenken. **Passive Verkäufer** ergeben sich als Opfer der äußeren Situation und lassen zu, dass diese ihr Leben bestimmen.

**Reflektiere** heute doch mal eine Situation, in der du Stress empfindest: Inwieweit hat dies etwas mit deiner Reaktion zu tun? Und mache dir bewusst, dass deine **Reaktion selbst bestimmt**, sonst hätten alle Menschen auf der Welt die gleiche Reaktion. Hast du aber nicht.



TAG 12 FREITAG

MEIN

06.00

06.30

07.00

07.30

08.00

08.30

09.00

09.30

10.00

10.30

11.00

11.30

12.00

12.30

13.00

13.30

14.00

14.30

15.00

15.30

# VON MOTIVATION UND DISZIPLIN

Haben die meisten Verkäufer bei ihrer Persönlichkeitsentwicklung ein Motivationsproblem? Nein, sie haben eher ein Disziplinproblem. Motivation lässt uns starten, aber Disziplin lässt uns durchhalten. Der oft zitierte Silvesternacht sind wir voller Motivation, etwas zu verändern. Aber Mitte Januar gehen uns schon die dafür benötigte Disziplin aus und das neue Jahr sieht dem alten ganz schnell erschreckend ähnlich.

**„Der gute Vorsatz ist ein Caul, der oft gesattelt, aber selten geritten wird.“**  
sagt ein spanisches Sprichwort. Aufgeben ist leichter als durchhalten. Im Verkauf und im Leben gilt: Disziplin bedeutet, vereinfaht, sich an Vereinbarungen zu halten. Selbstdisziplin bedeutet also sich an Vereinbarungen mit sich selbst zu halten. Und das auch bei Widerständen, Ablenkung oder Rückschlägen.

**„Nicht das Beginnen wird belohnt, sondern das Durchhalten!“**  
Ich schockiere in der Auftragsklärung als Keynotespeaker gern damit, dass ich kein "Motivationsteher", sondern ein "Disziplintrainer" bin. Die Reaktion ist oft: "Wir können Sie nicht als ‚Disziplintrainer‘ anknügigen. Was sollen die Verkäufer denken?"

**„Selbstdisziplin ist die höchste Form der Selbstliebe.“**  
Disziplin wird leider heute oft als preußisch und aus der Zeit gefallen abgetan. Alles soll leicht, smart und im Flow passieren. Aber wenn du dich täglich auf dein Ziel ausgerichtet verbessern willst, ist das auch anstrengend. Gerade an Tagen, an denen du dir den Flow erarbeiten musst. Mach dir bewusst:

**„Deine Niederlagen sind die Hebammen deiner Evolution.“**  
Disziplin ebnet nicht „Bauch-Beine-Po“, sondern sie liegt zwischen den Ohren und in der Erfolgshöhle. Als Kind hörst du sagt: "Fremde sind Freundschaften!" Und später kommt der Akquise-Trainer und sagt: "Fremde sind Freundschaften!" oder: "Menschen, die ein Telefon besitzen, wollen angerufen werden!"

zum selbst schreiben, geht es schwerpunktmäßig um die **„fahrt Vertrieb!“**

## DAS PRINZIP

Dieses Erfolgsbuch stellt die wichtigsten Prinzipien dar, die Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele unterstützen können. Es ist ein Leitfaden, der Ihnen zeigt, wie Sie Ihre Ziele erreichen können. Es ist ein Buch, das Ihnen zeigt, wie Sie Ihre Ziele erreichen können.

Wenn ich 1. Das Richtige 2. Richtige  
bedingungen das beste Ergebnis  
Du kannst nicht erfordern  
menbedingungen abhän

Eine klare Prozess  
tragen, aber dem  
trieb fertig tr  
der täglich  
gende

W

# TAG 53 DONNERSTAG

## WIE RESILIENT BIST DU?



Harte Zeiten schaffen starke Männer.  
 Starke Männer schaffen gute Zeiten.  
 Gute Zeiten schaffen schwache Männer.  
 Und schwache Männer schaffen harte Zeiten.

G. Michael Hopf

(Das gilt natürlich für alle Geschlechter)

Welche Krisen/Herausforderungen sind dir bisher in deinem Leben begegnet? Wie hast du sie gemeistert? Was hast du daraus gelernt? Welche deiner persönlichen Kompetenzen und Ressourcen haben dabei geholfen? Reflektiere die drei Krisen in deinem Leben, die dir als erstes in den Sinn kommen.

| Krise | Wie gemeistert? | Eingesetzte Fähigkeit | Gewonnene Stärke |
|-------|-----------------|-----------------------|------------------|
|       |                 |                       |                  |
|       |                 |                       |                  |
|       |                 |                       |                  |
|       |                 |                       |                  |
|       |                 |                       |                  |
|       |                 |                       |                  |
|       |                 |                       |                  |
|       |                 |                       |                  |
|       |                 |                       |                  |



06.00  
 .....  
 06.30  
 .....  
 07.00  
 .....  
 07.30  
 .....  
 08.00  
 .....  
 08.30  
 .....  
 09.00  
 .....  
 09.30

TAG  
 MEIN T



# TAG 40 FREITAG MIT WEM QUATSCHST DU JEDEN TAG AM MEISTEN?

Mit dir selbst! Du hast ca. 40.000-50.000 Gedanken am Tag, die meisten davon unbewusst. Unsere Gedanken werden von unseren Glaubenssätzen, das heißt festen Denkmustern und Überzeugungen beeinflusst. Das haben wir schon in der Einleitung gesehen. Nur, weil wir etwas glauben, muss es auch noch lange nicht wahr sein! Unsere Wahrheiten sind oft nur eine mögliche Sicht auf die Dinge.

**„Claub nicht alles, was du denkst!“**

Kennst du die Geschichte von den Elefanten, die durch ihre eigene Erfahrung gefangen gehalten werden? Arbeitselefanten in Indien werden daran gehindert, wegzulaufen, indem man sie an einem dünnen Strick an einen kleinen in die Erde geschlagenen Holzpflöck bindet. Der Pflöck ist so klein und Elefant so stark, dass es eigentlich kein Problem für ihn sein sollte, Reißbaus zu nehmen.

Der Elefant wurde aber schon als kleines Elefantenbaby an den Strick mit dem Pflöck gebunden. Hat die Erfahrung gemacht, dass er nicht in der Lage ist, sich davon loszureißen. Im Laufe der Zeit sucht er es nicht einmal mehr. Er wird größer und stärker, aber auch als er groß und sich loszureißen, kommt er nicht auf die Idee, es zu tun, weil er sich so sehr an dem Strick hat, dass der Strick ihn gefangen hält und er nichts dagegen tun kann.

Wo machst du es wie die Elefanten? **Versuche drei deiner erfolgsverhindern** und ob nicht vielleicht auch eine ganz **andere Sichtweise** möglich wäre **identifizieren**, schreibe sie auf und versuche zu analysieren, welcher **W**

Wo kommt dieser Glaubenssatz her?

Hat dieser Glaubenssatz seine Berechtigung?

Glaubenssatz

# TAG 9 DIENSTAG DU KANNST ZEIT NICHT SPAREN, ABER BESSER NUTZEN.

Lass uns noch einmal einen vertiefenden Blick in die Auswertung deiner Zeitinventur auf dich selbst werfen. Wenn wir uns die vertrieblichen Tätigkeiten ansehen, kann man zwischen operativem Vertrieb unterscheiden. Daraus ergeben sich die drei Bereiche:

- aktiver Vertrieb (Akquise, Verkaufsgespräche, Bestandskundenpflege, ...)
- operativer Vertrieb (Angebote schreiben, Abstimmung mit Innendienst, ...)
- Betrieb (administrative Tätigkeiten)

Wie viel Zeit verbringst du pro Woche mit jedem der Bereiche? Wie hoch ist das Potenzial an Zeit sparen kannst von 1 (wenig) bis 10 (viel)?

Nutze gerne diese kleine Tabelle:

| Bereich             | Zeit pro Woche in Stunden | Einsparpotenzial |
|---------------------|---------------------------|------------------|
| aktiver Vertrieb    |                           |                  |
| Operativer Vertrieb |                           |                  |
| Betrieb             |                           |                  |

Überlege dir, wie du dein Einsparpotenzial nutzen kannst. Muss diese Tätigkeit überhaupt sein? Kannst du sie effektiver erledigen? Delegieren? Am Stück abarbeiten? Im Voraus erledigen? Welche du Nutzen?

MEIN TAGES

|       |
|-------|
| 06:00 |
| 06:30 |
| 07:00 |
| 07:30 |
| 08:00 |
| 08:30 |
| 09:00 |
| 09:30 |
| 10:00 |
| 10:30 |
| 11:00 |
| 11:30 |
| 12:00 |

# WESHALB EIN WORKBOOK?

Warum eigentlich ein Journal, also ein Buch zum Reinschreiben und nicht einfach ein Schreiben hat eine ganz besondere Wirkung, die dir für deine Selbstentwicklung nützlich

## • **Ordnung im Kopf**

Schreiben bringt **Ordnung und System** auf den **Schreibtisch** und in den **Kopf**.  
Schreiben ist eine ganz besondere Wirkung, die dir für deine Selbstentwicklung nützlich

## • **Selbstmotivation**

Das Aufschieben ist ein **Zeuge deiner Gedanken und Gefühle**.  
Das Aufschieben ist ein **Zeuge deiner Gedanken und Gefühle**.  
Das Aufschieben ist ein **Zeuge deiner Gedanken und Gefühle**.

## • **Selbstbewusstsein**

Offen und ehrlich aufzuschreiben, was dich bewegt, stärkt dein Selbstbewusstsein und fördert dein **persönliches Wachstum**.

## • **Zeugnis deiner Entwicklung**

Außerdem macht die Schriftform mit den bearbeiteten Seiten dir die Erfolge der Vergangenheit **Zeuge deiner Gedanken und Gefühle**.  
Außerdem macht die Schriftform mit den bearbeiteten Seiten dir die Erfolge der Vergangenheit **Zeuge deiner Gedanken und Gefühle**.  
Außerdem macht die Schriftform mit den bearbeiteten Seiten dir die Erfolge der Vergangenheit **Zeuge deiner Gedanken und Gefühle**.

## • **Alle Ideen, Notizen, Aufgaben an einem Ort**

Keine Post-Its, losen Blätter, ... sondern **alles in einem Speicher**.  
Keine Post-Its, losen Blätter, ... sondern **alles in einem Speicher**.  
Keine Post-Its, losen Blätter, ... sondern **alles in einem Speicher**.

## • **Immer griffbereit**

Dein „Vorfahrt-Vertrieb“ ist immer dabei. Baue dir dein eigenes Verkaufs-Wiki. Ob kurzer Impuls vor **wichtigem Kundentermin**, oder ... **Du bist nicht mehr allein**.  
Dein „Vorfahrt-Vertrieb“ ist immer dabei. Baue dir dein eigenes Verkaufs-Wiki. Ob kurzer Impuls vor **wichtigem Kundentermin**, oder ... **Du bist nicht mehr allein**.  
Dein „Vorfahrt-Vertrieb“ ist immer dabei. Baue dir dein eigenes Verkaufs-Wiki. Ob kurzer Impuls vor **wichtigem Kundentermin**, oder ... **Du bist nicht mehr allein**.

## • **Dein Trainingspartner**

Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.  
Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.  
Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.

## • **Dein Trainingspartner**

Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.  
Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.  
Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.

## • **Dein Trainingspartner**

Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.  
Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.  
Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.

## • **Dein Trainingspartner**

Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.  
Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.  
Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.

## • **Dein Trainingspartner**

Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.  
Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.  
Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.

## • **Dein Trainingspartner**

Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.  
Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.  
Dieses Buch ist eben kein normaler Kalender, der den Status Quo verwaltet, sondern dein **Beck**.



**100-TAGE-JOURNAL  
DEINER AKTIVITÄTEN.**  
DEIN ERGEBNISBUCH, DAS DU SELBST SCHREIBST.

**derLÖSER**  
Vertrieb macht aus Ware Wert



**VORFAHRT  
VERTRIEB!**