

In 7 stappen van missie naar droombaan.



DROOM BAAN

#01 2020
NL € 5,50
IT € 5,00
FR € 8,00
GB £ 5,00

Glossy



Gineke

INHOUD

In 7 stappen van Missie naar Droombaan

1

Loslaten

2

Helderheid

3

Verbinding

4

**Aantrekken
Droomklanten**

5

**Business in
Vrouwelijke Flow**

6

**De magie van
Manifesteren**

7

Mentor Expert

- 1.** Loslaten
- 2.** Helderheid Creëren
- 3.** Verbinding Maken
- 4.** Droomklanten Aantrekken

5. Business in
Vrouwelijke Flow

6. De Magie van het
Manifesteren

7. Mentor Expert

December 2020
Januari / Februari 2021
www.ginekekoot.nl





*Je bent tot veel meer in
staat dan je denkt.
Al jouw potentie zit in je
hart.*

*Daarom is het belangrijk
om goed voor je hart te
zorgen.*

Gineke

I N T R O D U C T I E

O n t m o e t G i n e k e



NUMMER 11

Welkom mijn naam is Gineke, ik leer je de 7 stappen van je Missie naar je Droombaan

Ik ben opgegroeid in Schoorl, vlakbij het strand

Na 18 jaren bij Randstad te hebben gewerkt

Heb ik mijn eigen Droombaan gecreëerd

1. *Loslaten*

WAT IS JE MISSIE?

Om je missie om te kunnen zetten naar jouw droombaan, heb je eerst duidelijkheid nodig.

Wat is precies jouw missie?

Om dit te weten te komen is het belangrijk dat je eerst oude, beperkende, overtuigingen los gaat laten. Gevoelens van angst, niet goed genoeg zijn, niet geloven in jezelf, kunnen naar boven komen.

Dit is de stem van jouw innerlijk kind. Jouw innerlijk kind heeft iets gemist in je jeugd, of toen je opgroeide en wil nu geheeld worden.

Je door de connectie met je innerlijk kind te herstellen, heel je deze gevoelens.

Je laat je "oude ik" als het ware los.

*"Today is a perfect day,
To start living your dream*



2. *Helderheid*

OVER JOUW DROOMBAAN

Nadat je de relatie met je innerlijk kind hebt geheeld, kun je helderheid gaan creëren. Wat zegt dat stemmetje in je hart precies?

Vaak is het zo, dat je zelf iets hebt meegemaakt in je leven.

Dat probleem heb je op jouw unieke manier opgelost. Dit heeft jouw leven concreet veranderd. Je staat nu op een hele andere manier in het leven. Je wilt andere mensen laten zien hoe goed dit jou heeft geholpen, en hoe fijn jij nu weer kunt genieten. Je wilt anderen daarmee gaan helpen, zodat zij ook weer kunnen gaan genieten van het leven.

Vaak is het zo, dat je zelf iets hebt meegemaakt in je leven.

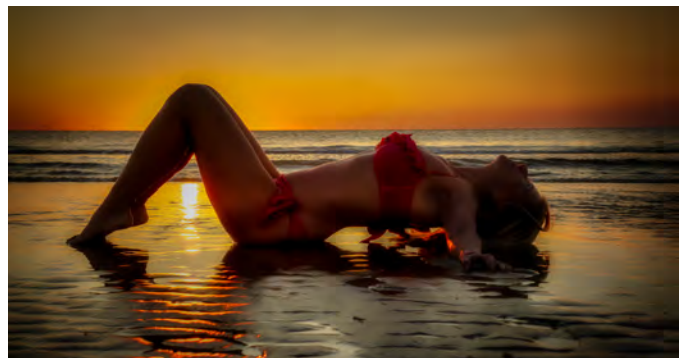
Dat probleem heb je op jouw unieke manier opgelost. Dit heeft jouw leven concreet veranderd. Je staat nu op een hele andere manier in het leven.

Je wilt andere mensen laten zien hoe goed dit jou heeft geholpen, en hoe fijn jij nu weer kunt genieten.

Je wilt anderen daarmee gaan helpen, zodat zij ook weer kunnen gaan genieten van het leven.

*"Het leven is kort,
vergeet niet om ervan
te genieten"*

Let's Connect



Gineke 



3. Verbinding

Vervolgens ga je alles met elkaar in 1 lijn te brengen. Vanuit jouw nieuwe authenticiteit ga je je verbinden met je omgeving.

Je kunt denken aan een website of een sociaal media platform, waarin je jouw unieke manier van in het leven staan gaat delen. Je kunt hiermee eens gaan onderzoeken hoe je je boodschap kunt gaan overbrengen.

Belangrijk is hier dat je altijd zorgt dat de dingen die je deelt authentiek zijn. Wat je uitstraalt trek je aan en het is mooi als dat aansluit bij alles dat je wilt uitdragen.

Op die manier trek je ook precies de juiste mensen aan en kun je groeien op een zachte en organische manier, die helemaal past bij jou.

Het is leuk om hiermee te gaan spelen. Te ontdekken welke manier van communiceren bij jou past.

Is dat door het schrijven van artikelen, door het maken van filmpjes of door het geven van workshops, tekenen, schilderen etc.

Je hebt wellicht iets baanbrekends of je wilt misschien gaan ontdekken hoe mensen gaan reageren op een onderwerp dat taboe is. Door die sociale verbinding op te zoeken kun je uitvinden hoe mensen op je gaan reageren.

Zodat je leert wat voor jou de beste weg is om je stem te laten horen en je te verbinden met je omgeving en je toekomstige klanten.

4. *Aantrekken Droomklanten*

H o e t r e k j e d r o o m k l a n t e n a a n



Wie zijn jouw droomklanten? Welk probleem ga je oplossen? Hoe ga je dat doen? Belangrijk is, dat je duidelijk je eigen grenzen gaat bewaken. Voor wie ben je beschikbaar?

Het begeleiden van een klant kan soms heel diep gaan. Daarbij is het belangrijk dat zowel de klant als jij allebei een volledige JA kunnen zeggen tegen het traject dat jullie samen aangaan. Wanneer je geen volledige JA kunt zeggen tegen een klant, dan is het verstandig om echt je grenzen te bewaken en naar je lichaam te luisteren.

Er is altijd een hele goede reden voor, als het niet goed voelt. Dan is het belangrijk dat je je echt kunt inleven in jouw droomklant. Zodat jouw aanbod perfect aansluit op hun wens.

Wat is hun pijn, waar blokkeren ze zichzelf? Hoe heb jij dit zelf opgelost en hoe kun je nu hun probleem oplossen?

Schrijf dit helemaal uit in de vorm van een archetype. Vervolgens ga je een echte lange brief schrijven aan dit archetype, waarin je alle bovengenoemde onderwerpen meeneemt.

Wat je voor ze kunt doen en op welke manier jij ze kunt helpen. Je nodigt jouw droomklanten hiermee als het ware uit in jouw energieveld.

Belangrijk is dat je dit echt diep voelt in je lichaam. Je kunt hier dagelijks mee mediteren, zeker rond de periode van je ovulatie (zie hieronder).

5. *Droombaan in Vrouwelijke Flow*

PAS JE BAAN AAN AAN JOUW LICHAAM

De huidige maatschappij is helemaal ingericht op de mannelijke energie. Deze energie is constant hetzelfde. Van maandag tot en met vrijdag werk je van 9-17 uur. Wij vrouwen zijn daar niet op gebouwd.

Wij ervaren elke maand pieken en dalen in ons energieveld. Geen wonder dus dat zoveel vrouwen last krijgen van lichamelijke klachten, stress of een burn-out.

Wij passen niet in een constante maatschappij. Daarom leer ik mijn klanten om hun business op te zetten vanuit hun eigen vrouwelijke flow.

Net zoals in de natuur, meebewegen op de seizoenen. Elke maand weer.

Menstruele Fase (dag 1-7)

In deze fase staat een vrouw zeer sterk open voor haar intuïtie. Ook als het om zakelijke keuzes gaat. Daarom is het belangrijk om je agenda te blokkeren op deze dagen en naar binnen te keren. Zodat je die informatie ook echt goed kunt ontvangen. Stilte ruimtes, je telefoon uitzetten, yin yoga en je lichaam helemaal ontspannen en verwennen. Zodat je volledig opent om alle informatie te ontvangen.

Folliculaire Fase (dag 7-14)

In deze fase voel je je creatief en sta je open om nieuwe lijnen uit te gaan zetten. Marktonderzoek, afspraken maken om je nieuwe ideeën die je in fase 1 hebt ontvangen te gaan uitwerken. Je staat open voor een nieuw begin.

Ovulatie Fase (dag 14-21)

Dit is je piek-fase van je maand. Je voelt je supergoed, verzet makkelijk bergen met werk en je hebt een hoog libido. Deze fase is perfect om belangrijke afspraken tot een goed einde te brengen of om je product/training/workshop te lanceren. Ook is deze fase top om je wensen te gaan manifesteren.

Luteale Fase (dag 21-28)

Deze fase in de week voor je menstruatie is de fase van loslaten. Duidelijkheid creëren over je business en loslaten wat niet meer werkt. Vaak ga je dingen ook dingen op een andere manier organiseren.

In deze fase ervaar je vaak sterke emoties. Zoals jezelf niet goed genoeg vinden en niet geloven in jezelf. Het is tijd om deze oude overtuigingen los te laten. Dat doe je door hier de tijd voor te nemen en ze te accepteren. In deze fase ben je meestal niet zo gezellig voor je omgeving, maar nu weet je waardoor dat komt :)

*"If you can dream it
You can do it"*

6. De magie van het manifesteren

HOE TREK JE GELD AAN?

Als je wilt krijgen wat je wilt, dan is het belangrijk dat je ook uitspreekt of in dit geval opschrijft wat je wilt. Zo werk je samen met het Universum.

Elke dag neem ik een half uur / uur de tijd voor mijn schrijfoefening. Ik schrijf ik op hoe ik me voel, welke emoties zijn er.

Bijvoorbeeld boosheid, verdriet, frustratie, angst, ongeloof etc.

Ik schrijf alles op en neem de meest pure, rauwe, ongecensureerde versie.

Daarna haal ik het blaadje uit mijn blok, bedank ik deze emoties en verscheur alles.

Dan ga ik in een mooi boekje alles opschrijven zoals ik graag wil dat het is.

Bijvoorbeeld, geld, nieuwe klanten, liefde en overvloed stromen als vanzelf naar mij toe. Er is nooit meer een tekort aan geld. Er is nooit meer een tekort aan klanten, aan liefde etc.

Je neemt de tijd om elke dag ongeveer hetzelfde op te schrijven en in te voelen alsof het al werkelijkheid is.

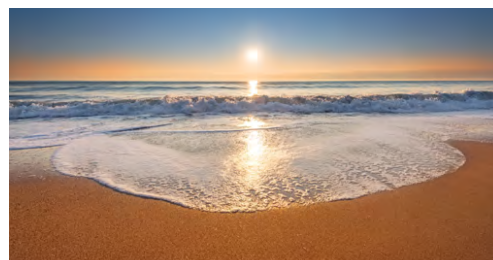
Stellig en vol vertrouwen lees je daarna hardop voor wat je hebt opgeschreven. Schrijf ook je wensen op.

Daarna vraag je aan het Universum wat je hiervoor moet doen. Wat vandaag belangrijk is om jouw wensen vervult te krijgen.

Doe dit dagelijks en na een tijdje zie je langzaam alles verschuiven.

Let goed op, want je krijgt hierna altijd een teken dat je wensen gehoord zijn :)

*"If you can dream it
You can do it*



7. *Mentor Expert*

Z o w o r d t j e e e n M e n t o r E x p e r t



De laatste stap in dit proces. Je missie is helder en je hebt hier omheen jouw eigen droombaan gecreëerd. Vervolgens wil je je kennis natuurlijk graag op een professionele manier uitdragen.

Op deze manier word je een echte mentor expert voor je klanten:

1. Bepaal voor jezelf wat jou écht goed heeft geholpen gedurende jouw proces. Wat voor soort coaching, welke onderwerpen, wat heeft de meeste impact gemaakt? Zorg dat jij daar nu ook rekening mee houdt tijdens jouw klantgesprekken.

2. Zorg dat je klanten zich altijd veilig voelen. Dit is de basis voor alles. Een veilige ruimte voor je gesprekken, zodat je 100% aandacht kunt hebben voor je klanten en hun problemen.

3. Ga niet te snel en geeft je klant de ruimte om zelf te ontdekken. Omdat jij zelf dit proces al hebt doorlopen, bestaat de kans dat je het te snel wilt invullen. Terwijl elk proces natuurlijk weer anders is.

4.. Zet van tevoren een intentie en een mooie energie in de ruimte neer, zodat je klant zich gehoord en gezien voelt. Vraag je klant ook om een intentie te zetten. Dit kun je ook online doen. Zet in dat geval de energie in je eigen ruimte neer. Je klant zal dit direct voelen.

5. Een open deur, maar zorg dat duidelijk is welk probleem je klant opgelost wil hebben. Zodat jouw oplossing perfect aansluit bij je klant. Wat voor een unieke oplossing kun jij bieden?

6. Zorg dat je transparant en toegankelijk bent. Het is niet dat jij nu alle geheimen van het leven hebt ontrafeld, dus sta als een gelijke in een sessie.

*Als je met je hoofd kiest, dan kies
je te zuinig*

*Laat daarom altijd je hart
spreken*



Wil je graag eens kennismaken?

**Stuur me dan een mailtje via
energy@ginekekoot.nl**

Je bent altijd welkom