

OEPS, TE LAAT!

Als ze tien minuutjes te laat zijn, weet ik al dat hun praktijk niet loopt zoals ze willen... Het gebeurt regelmatig in de workshop 'Dromen, Doelen Doen!' die ik geef. Het overkomt me ook met de pedicures die een individueel traject bij me volgen. Ze zijn tien minuutjes te laat. En dan weet ik al genoeg. Dan weet ik waarom hun praktijk niet loopt zoals ze zouden willen.

Die tien minuutjes, denk je misschien, wat maakt dat nou uit? Jouw klant is ook wel eens te laat, kan gebeuren. Dan help je haar gewoon, toch? Ik snap dat je zo denkt. Maar deze gedachten zijn wat je in de weg zit, en daarom val ik er wél over als je bij mij tien minuten te laat binnenstapt. Want hé, wiens praktijk is het nou eigenlijk, voor wie heb je die workshop of dat traject bij me gekocht? Toen ik een paar jaar geleden zelf gecoacht werd door een businesscoach, zorgde ik dat ik als eerste bij haar in de zaal zat. Ik maakte mijn agenda vrij voor de sessies met haar, ook als er nog een berg was op me lag te wachten. Ook als ik daarvoor de tandartsafspraak van de kinderen moest verzetten. Dat businesscoachingstraject had ik duur betaald met mijn zelfverdiende geld en ik wilde er leren om mijn praktijk nog beter te draaien, nog meer pedicures te helpen met mijn kennis. Dan zou ik toch wel gek zijn om het oké te vinden dat ik te laat kwam, al is het maar tien minuutjes?

VOOR IEDEREEN ZORGEN HELPT NIET

De klanten die bij mij net even te laat binnenvallen, zijn schatten. Ze hebben die ene klant nog even geholpen en het brood voor de kinderen gesmeerd voordat ze, gehaast en na een snelle kop koffie, de deur uit gingen. En dat is precies het probleem. Dat ze eerst voor alle anderen zorgen voordat ze, daardoor te laat, naar hun eigen workshop of coachingscall vertrekken, zegt mij alles over hun praktijk. Want het lijkt heel nobel, eerst zorgen voor een ander en daarna voor jezelf. Maar dat is het niet. In de pedicurepraktijk doen ze namelijk precies hetzelfde. Daar doen ze wat jij ook doet: je eigen belang achteraan zetten. Zelfs al verheugde je je nog zo op die workshop, zelfs al is het in het belang van je klanten dat je zo



veel mogelijk leert in zo'n sessie bij mij: je zet jezelf op de laatste plaats. Je stapt te laat binnen. En dat levert je nooit de praktijk op die je wilt hebben.

ZONDER JOU IS ER GEEN BEDRIJF

Jij bént je praktijk. Je klanten komen voor jou en zonder jou is er geen praktijk. Als het met jou niet goed gaat, heeft niemand meer iets aan je. Je gezin niet en je klanten niet. Daarom ben je het aan jezelf maar ook aan hen verplicht om vanaf nu niet meer het sluitstuk te zijn in je eigen planning. Daarom doe je er goed aan om je kinderen hun eigen boterham te laten smeren (maak je ze ook nog een stuk zelfstandiger mee, win-win!). En ik weet het, het is niet makkelijk om voor jezelf kiezen. Om jezelf een stukje hoger op je prioriteitenlijst zetten. Maar het is wel nodig. Je doet er echt goed aan om alle tijd en ruimte te maken voor de dingen die voor jou belangrijk zijn. Want jij bent je praktijk en zonder jou is er geen praktijk, zijn je klanten nergens.

'JEZELF OP NUMMER ÉÉN ZETTEN IS GEEN EGOÏSME'



Joyce de Wit had jarenlang een succesvolle pedicurepraktijk aan huis. Ze coacht nu pedicures en schoonheidsspecialisten om hun praktijk of salon te draaien op een manier die aansluit bij hun wensen en persoonlijkheid. Dankzij haar brede ervaring begrijpt ze hoe lastig het soms is om je staande te houden tussen je klanten, je privéleven en wat je stiekem zelf graag zou willen. www.joycedewitcoaching.nl

JE BENT GEEN EGOÏST

Die schatten van pedicures die bij mij te laat komen, hebben dat al snel in de gaten. Het gebeurt één keer, maar nooit weer. Want als ik ze heb uitgelegd waarom het zo belangrijk is om op tijd te komen weten ze dat zichzelf op nummer één zetten geen egoïsme is, maar uit liefde voor zichzelf, hun klanten en hun gezin. Overweeg je een workshop bij me te volgen? Super! En ik weet nu zeker dat je op tijd bent, haha!

Adviseer WandelWol® Antidruk-wol tijdens het trainen voor de Nijmeegse Vierdaagse!

Heb jij het al ontdekt bij de bezoekers van je praktijk of in je omgeving? De Nijmeegse Vierdaagse is aan het zinderen!

De Dames van WandelWol krijgen veel waar-te-koop-vragen van wandelaars die aan het trainen zijn, dus spring hierop in en zorg dat je klaar bent voor de toeloop aan voetklachten tijdens de training of geef advies hoe deze het beste de voeten kunnen beschermen tijdens het lopen.

WandelWol antidruk-wol biedt; blaarpreventie, of in te zetten wanneer de blaar is ontstaan (niet doorprieken), nagelbescherming, vochtopname, demping - en tegen wrijvingsklachten, beschermt en ontlast eventuele likdoorns en andere pijnlijke drukplekken. Adviseer je client om tot 4 weken voor de 4-daagse de voetbehandeling te doen.

Meer info: info@wandelwol.nl • www.wandelwol.nl

