P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Fremde sind Freunde.

Vom Gläsersammler mit der roten Plastikkiste im Stuttgarter «Perkinspark» bis in den B2B-Spitzenvertrieb: Warum das Prinzip von Dale Carnegie jede Verkaufstechnik schlägt – und warum Sales immer ein ethisches Fundament braucht.

- **P** Personal Development →
- **E** Entrepreneurship →
- **R** Rhetorik →
- **L** Leadership →
- **S** Sales →

P

PERSONAL DEVELOPMENT

GRUNDHALTUNG.

Jeder Freund war einst ein Fremder.

Mit einer roten Plastikkiste sammelte ich nachts leere Gläser in der Großraumdiskothek Perkinspark. Während andere genervt zu Boden blickten, lebte ich den Satz von Dale Carnegie: «Fremde sind Freunde, die man nur noch nicht kennengelernt hat.»

✗ Unbekannten Menschen im Alltag mit Misstrauen, Gleichgültigkeit oder Abwehr begegnen.

✓ Jedem neuen Menschen mit jener offenen Wärme begegnen, aus der Freundschaften wachsen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Sehen wir in neuen Kontakten zuerst eine lästige Pflicht – oder einen potenziellen Freund, den wir noch nicht kennen?»

E

ENTREPRENEURSHIP

AUFSTIEGSCHANCE.

Auf jeder Stufe Exzellenz zeigen.

Wer schon beim Gläserabräumen den Gästen ein Lächeln schenkt, bleibt nicht lange ganz unten. Über die Bar und das Restaurant auf dem Stuttgarter Schillerplatz wuchs durch echte Beziehungsstärke ein Stammkundennetzwerk mit vollen Tischen.

✗ Einfache Einstiegsaufgaben lustlos erledigen und auf die große Karrierechance warten.

✓ Jede Position als Bühne für exzellenten Service und echten Beziehungsaufbau nutzen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Nutzen wir jeden scheinbar kleinen Kontaktpunkt im Unternehmen, um Menschen positiv zu überraschen?»

R

RHETORIK

MOTIVE HÖREN.

Verstehen, was den anderen bewegt.

Wahre Rhetorik im Beziehungsaufbau bedeutet nicht, sich selbst zu inszenieren, sondern die Werte des Gegenübers zu ergründen: Sucht dieser Mensch Sicherheit, Freiheit, Anerkennung oder Gemeinschaft? Wer wirklich zuhört, findet immer den Schlüssel.

✗ Im Gespräch ununterbrochen von sich selbst und den eigenen Angeboten erzählen.

✓ Durch echtes Fragen und Hinhören herausfinden, was dem Gegenüber im Leben wichtig ist.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Kennen wir nach einem Gespräch die wahren Lebensmotive unseres Gegenübers – oder nur unsere eigenen Argumente?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

ETHIK-KOMPASS.

Einfluss niemals für Manipulation nutzen.

Im Jahr 2006 erlebte ich die dunkle Kehrseite derselben Psychologie: Ein vermeintlicher Freund las meine Werte und baute monatelang Vertrauen auf, um mich für einen Kokainschmuggel zu missbrauchen. Beziehungsstärke ohne Ethik wird zur Waffe.

✗ Psychologische Menschenkenntnis nutzen, um andere für eigennützige Zwecke zu manipulieren.

✓ Jede Beziehung auf unbestechliche Ehrlichkeit und beiderseitigen Nutzen gründen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Dient unsere Überzeugungskraft im Alltag immer dem echten Wohl beider Seiten – ohne jede versteckte Agenda?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

VERBINDUNG.

Menschen gewinnen vor dem Abschluss.

Deshalb ruht das «S» für Sales im P.E.R.L.S.-System zwingend auf festen Werten. Wer im Kunden zuerst den Menschen sieht, aufrichtiges Interesse lebt und Vertrauen niemals enttäuscht, braucht keine billigen Überredungstricks.

✗ Im Gegenüber nur eine schnelle Brieftasche und eine kurzfristige Provision sehen.

✓ Langfristige, ehrliche Kundenbeziehungen aufbauen, die über Jahre hinweg tragen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Gewinnen wir unsere Kunden über kurzfristige Verkaufstaktik – oder über die Anziehungskraft echter Beziehungen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Wachstum mit Struktur.

Wenn Personal Development, Entrepreneurship, Rhetorik, Leadership und Sales als System ineinandergreifen, entsteht eine Unternehmenskultur, die Führung entlastet und Ergebnisse nachhaltig steigert.

P E R L S

Seminare, Vorträge & Mentoring.

Direkter Austausch für Unternehmen und Führungskräfte:

Kostenfreies Beratungsgespräch (15 Min.)

WhatsApp: +41 77 288 83 22

YouTube-Folge ansehen