P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

23 Mappen aus der Zelle.

Wie radikale Ehrlichkeit auf Seite eins, ein Abiturschnitt von 1,5 und ungebrochene Schlagzahl aus einem Häftling einen zweifachen Universitäts-Stipendiaten machten – gegen jeden bürokratischen Widerstand.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

WAHRHAFTIGKEIT.

Die eigene Geschichte offensiv vertreten.

Mitgefangene rieten mir, die Haftadresse zu tarnen. Doch wer seine Vergangenheit versteckt, bleibt erpressbar. Ich schrieb meine Wahrheit auf Seite eins – und untermauerte sie mit Bestnoten.

✗ Brüche oder Fehler im Lebenslauf aus Angst kosmetisch kaschieren wollen.

✓ Offensiv zur eigenen Historie stehen und den Beweis der Wandlung liefern.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welchen Teil Deiner Geschichte versuchst Du noch zu glätten, statt ihn selbstbewusst als Stärke zu nutzen?»

E

ENTREPRENEURSHIP

FINANZARCHITEKTUR.

Ressourcen vor dem Marktstart sichern.

Gleichzeitig Vollzeit Informatik studieren, sich nach sieben Jahren Haft neu integrieren und nebenbei kellnern wäre zu viel gewesen. Kluge Planung sichert die Finanzierung vor dem Tag X.

✗ Unvorbereitet in eine neue Wachstumsphase starten und im Alltag ausbrennen.

✓ Kapital und Freiräume generalstabsmäßig sichern, bevor das Projekt startet.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Ist Deine nächste unternehmerische Wachstumsstufe bereits solide durchfinanziert, bevor Du operativ startest?»

R

RHETORIK

ENTWAFFNUNG.

Einwände auf Seite eins vorwegnehmen.

Wer einen kritischen Punkt selbst klar ausspricht, nimmt dem Gegenüber jede Munition. Gepaart mit einem 1,5-Abitur und Fachgutachten wurde aus dem vermeintlichen Makel der stärkste Vertrauensbeweis.

✗ Hoffen, dass Investoren oder Banken kritische Punkte im Gespräch übersehen.

✓ Schwachstellen proaktiv benennen und sofort mit aktuellen Spitzenwerten belegen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Sprichst Du kritische Punkte im Pitch selbst zuerst an – oder wartest Du ab, bis der Kunde nachbohrt?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

VERBÜNDETE.

Exzellenz zieht stille Helfer an.

Als der Bereichsdienstleiter den Versand blockierte, kauften Mitgefangene solidarisch Briefmarken und die Schulsekretärin trug alle 23 Mappen zur Post. Gelebte Leistung schafft echte Loyalität.

✗ Durch Arroganz oder Minimalaufwand im Ernstfall völlig isoliert dastehen.

✓ Durch täglichen Einsatz und Respekt ein starkes Netzwerk an Unterstützern aufbauen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Verhältst Du Dich im Alltag so integer und leistungsbereit, dass andere im Ernstfall für Dich einstehen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

SCHLAGZAHL.

23 Mappen für zwei Volltreffer.

21 Absagen oder Funkstille sind vollkommen bedeutungslos, wenn zwei renommierte Stiftungen zusagen. Wer im Vertrieb nach zwei Ablehnungen aufgibt, scheitert nicht am Markt, sondern an der Quote.

✗ Nach zwei oder drei Absagen entmutigt aufgeben und die Strategie bezweifeln.

✓ Mit hoher Qualität und konsequenter Schlagzahl bis zum Abschluss durchziehen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Rechnest Du im Vertrieb nüchtern in Quoten – oder lässt Du Dich noch von einzelnen Absagen ausbremsen?»

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