P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Vorbereitet auf den Tag X.

2006 mit Tastenhandy verhaftet, 2013 in einer Welt aus Smartphones und Cloud entlassen: Wie man sich durch c't-Fachmagazine und strategische Studienwahl Jahre im Voraus auf die Zukunft vorbereitet.

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

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

P

PERSONAL DEVELOPMENT

ZUKUNFTSHUNGER.

Niemals im Gestern stehen bleiben.

Viele Langzeitgefangene erlitten draußen einen Kulturschock und wurden aus Überforderung rückfällig. Ich studierte in der Zelle jedes c't-Magazin, um den digitalen Zeitsprung im Kopf mitzugehen.

✗ Sich im gewohnten Tagesgeschäft einschließen und neue Entwicklungen ignorieren.

✓ Auch ohne direkten Praxiszugang das Wissen von morgen systematisch aufsaugen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Blockst Du jede Woche feste Zeiten für Zukunftsthemen – oder hält Dich das Tagesgeschäft in einer Zeitkapsel?»

E

ENTREPRENEURSHIP

HEBELWAHL.

Kompetenzen nach Zukunftswert auswählen.

Jura schied wegen der Vorstrafe aus, BWL studierte jeder, Psychologie war reine Statistik. Ich wählte Informatik nach nüchterner Analyse des Modulhandbuchs als stärksten Hebel für die Zukunft.

✗ Weiterbildungen und Geschäftsfelder nach Bequemlichkeit oder Modetrends wählen.

✓ Jede Zeitinvestition nüchtern auf ihren strategischen Marktwert in fünf Jahren prüfen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Nach welchen Kriterien entscheidest Du, in welche Fähigkeiten und Märkte Dein Unternehmen heute investiert?»

R

RHETORIK

FACHKOMPETENZ.

Die Sprache der neuen Ära sprechen.

Obwohl ich sieben Jahre lang kein Smartphone in der Hand hielt, kannte ich Betriebssysteme, Prozessoren und Netzwerke aus der Fachliteratur präziser als der Durchschnittsbürger draußen.

✗ Bei neuen Technologien wie KI nur oberflächliche Schlagworte nachplappern.

✓ Architektur, Begriffe und Zusammenhänge neuer Technologien fundiert durchdringen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Verstehst Du die technologischen Treiber Deiner Branche in der Tiefe – oder verlässt Du Dich auf Schlagzeilen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

NAHTLOSIGKEIT.

Die Brücke vor dem Uferwechsel bauen.

Noch aus dem geschlossenen Vollzug schrieb ich mich an der Fernuniversität Hagen ein und wechselte im offenen Vollzug ohne eine Woche Leerlauf direkt in den Hörsaal der Universität Freiburg.

✗ Erst dann über das nächste Geschäftsmodell nachdenken, wenn das alte wegbricht.

✓ Neue Strukturen und Kompetenzen parallel aus dem laufenden Betrieb heraus aufbauen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Baut Dein Unternehmen die Brücke in den nächsten Markt schon heute – oder erst, wenn der Umsatz sinkt?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

MARKTRELEVANZ.

Vom ersten Tag an echten Mehrwert liefern.

Wer nach einer Pause oder Marktveränderung mit veraltetem Wissen antritt, hat keinen Wert für Kunden. Wer vorbereitet ist, betritt das Spielfeld sofort als gefragter Problemlöser.

✗ Den Markt mit den Methoden und Verkaufsargumenten von vor fünf Jahren bearbeiten.

✓ Kunden heute schon Antworten auf die Herausforderungen von morgen liefern.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welchen konkreten Zukunftsvorsprung bietest Du Deinen Kunden heute, den Deine Konkurrenz noch verschläft?»

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