P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Das Übersetzer-Monopol.

Erst von den deutschen Mitgefangenen für das Französischlernen verhöhnt, wenige Monate später mit Lebensmitteln und Kochdiensten bezahlt: Wie seltene Schnittstellen-Kompetenz jede Preisdiskussion sofort beendet.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

LERNDISZIPLIN.

Den Spott der Bequemen ignorieren.

«Warum lernst du diese Scheißsprache?» Während andere in Saint-Mihiel ihre Haftzeit absaßen und spotteten, büffelte ich täglich im Unterricht und fragte Beamte nach jedem Satzbau. Wer wachsen will, hört niemals auf den Chor der Stillstehenden.

✗ Sich vom Gruppendruck und dem Spott träger Kollegen vom eigenen Lernen abhalten lassen.

✓ Jeden Tag diszipliniert in Fähigkeiten investieren, die alle anderen aus Bequemlichkeit scheuen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Lassen wir uns von den Kommentaren Bequemer bremsen – oder bauen wir still und konsequent unseren Vorsprung aus?»

E

ENTREPRENEURSHIP

ENGPASS-MONOPOL.

Seltene Schnittstellen gezielt besetzen.

Mit drei französischen Schuldiplomen bis zum BEP Comptabilité war ich plötzlich der Einzige auf dem Trakt, der komplexe Gerichtsakten übersetzen konnte. Wer im Markt eine kritische Schnittstelle zwischen zwei Welten beherrscht, wird unersetzbar.

✗ Austauschbare Standardleistungen anbieten, die hundert andere genauso beherrschen.

✓ Sich genau jene seltene Brücken-Kompetenz aneignen, vor der die Konkurrenz zurückschreckt.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welche schwierige Schnittstelle in unserer Branche können wir besetzen, damit Kunden gar nicht an uns vorbeikommen?»

R

RHETORIK

FACHÜBERSETZUNG.

Komplexes in Klartext verwandeln.

Ob juristisches Französisch für verzweifelte Mitgefangene oder komplexe IT- und Finanzsprache für den Mittelstand: Die höchste kommunikative Wertschöpfung entsteht dort, wo unverständliche Fachsprache in sichere Entscheidungen übersetzt wird.

✗ Komplizierte Sachverhalte ungefiltert weiterreichen und den Kunden allein lassen.

✓ Komplexe Systeme und Regeln so präzise übersetzen, dass sofortige Handlungssicherheit entsteht.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Machen wir es unseren Kunden durch klare Übersetzung leicht – oder überfordern wir sie mit unserer Fachwelt?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

STATUSWECHSEL.

Autorität durch echte Unentbehrlichkeit.

Plötzlich standen genau jene Spötter bittend mit ihren Anwaltsschreiben vor meiner Zellentür. Echte Führungsautorität muss nicht laut brüllen – sie entsteht ganz von selbst, wenn man über die Lösung verfügt, die alle anderen dringend brauchen.

✗ Anerkennung und Status durch laute Worte oder künstliche Machtspiele einfordern.

✓ Durch überlegene Kompetenz und Verlässlichkeit zum natürlichen Gravitationszentrum werden.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Beruht unser Status im Markt auf bloßen Titeln – oder auf einer Kompetenz, die kein anderer liefern kann?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

PREISMACHT.

Wert verlangen statt Rabatte geben.

Für die ersten Spötter war meine Hilfe nicht kostenlos: Sie bezahlten mein Wissen fair mit Lebensmitteln aus dem Einkauf oder mit Kochen. Was nichts kostet, ist nichts wert. Wer ein echtes Monopol liefert, diktiert seine Konditionen souverän.

✗ Aus Angst vor Ablehnung wertvolle Expertise verschenken oder im Preis einknicken.

✓ Exzellente Leistung liefern und dafür selbstbewusst einen klaren, fairen Preis abrufen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Kämpfen wir im Vertrieb noch um jeden Prozentpunkt Rabatt – oder macht unsere Alleinstellung den Preis zur Nebensache?»

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