P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Raus aus dem goldenen Käfig.

Wer mit 3.000 Euro unglücklich im Hamsterrad rennt, sitzt mit 30.000 Euro oft nur im goldenen Hamsterrad. Fünf harte Praxis-Regeln aus dem Gespräch mit Seriengründer Badih Hamze über Freiheit und Vertrieb.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

LEBENSBALANCE.

Gesundheit und Freiheit vor falschen Verbindlichkeiten.

Wenn steigende Einnahmen sofort in teure Statussymbole und laufende Fixkosten fließen, besitzt am Ende der Besitz den Besitzer. Wahre Freiheit entsteht, wenn Gesundheit, Familie und eigene Zeit ganz oben im Kalender stehen.

✗ Jede Umsatzsteigerung sofort durch teure Verbindlichkeiten und noch mehr Arbeitsdruck auffressen.

✓ Bewusst unter den eigenen Möglichkeiten leben, um zeitliche und mentale Freiheit zu sichern.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Dient Dein wachsendes Einkommen heute Deiner persönlichen Freiheit – oder vergoldet es nur Deinen Käfig?»

E

ENTREPRENEURSHIP

PRÄSENZHEBEL.

Warum mutiges Machen selbst bei Umwegen gewinnt.

Badihs Luxus-Pop-up-Store «J'adore» rechnete sich als reiner Taschenladen kaum – brachte durch die physische Präsenz vor Ort jedoch drei Großkunden für seine Agentur. Wer sichtbar handelt, zieht ungeplante Chancen magnetisch an.

✗ Aus Angst vor einem Fehlschlag im stillen Kämmerlein bleiben und nichts Neues wagen.

✓ Mutig in die physische Sichtbarkeit gehen und das Netzwerk aus jeder Begegnung nutzen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welches Vorhaben schiebst Du aktuell vor Dir her, obwohl allein der mutige Start neue Türen öffnen würde?»

R

RHETORIK

SCHLUSSAKKORD.

Zwei Sekunden Pause und ein positives letztes Wort.

Wer vor jeder Antwort zwei Sekunden atmet, verhindert impulsive Fehlreaktionen. Und weil das menschliche Gehirn stets den letzten Eindruck speichert, beendet ein Rhetorik-Profi jedes Gespräch mit einem wertschätzenden Ausblick.

✗ Im Streit impulsiv zurückschießen und ein Gespräch mit einem bitteren Vorwurf beenden.

✓ Zwei Sekunden innehalten, sachlich antworten und mit einem konstruktiven Satz abschließen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Mit welchem Gefühl verabschiedest Du Deine Gesprächspartner in den letzten dreißig Sekunden eines Telefonats?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

FEHLERKULTUR.

Man bereut am Ende nur das, was man nie versucht hat.

Eine Unternehmenskultur, die jeden Fehlversuch bestraft, erzieht Mitarbeiter zum Stillstand. Starke Führung ermutigt zu kalkulierten Experimenten und verwandelt selbst ein eingestelltes Projekt in wertvolles Kapital.

✗ Nach einem verfehlten Projektziel Schuldige suchen und jede künftige Initiative lähmen.

✓ Aus jedem mutigen Versuch die geschäftlichen Synergien und Lektionen für das Team bergen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Herrscht in Deinem Unternehmen die Angst vor Fehlern – oder die Freude am entschlossenen Ausprobieren?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

VERTRIEBSSÄULEN.

Produktglauben, ehrliche Beratung und saubere Nachsorge.

Nachhaltiger Verkauf ruht auf drei unumstößlichen Säulen: Du musst Dein Produkt aus tiefster Überzeugung lieben, im Interesse des Kunden ehrlich beraten und nach dem Kauf durch verlässliche Betreuung glänzen.

✗ Ein mittelmäßiges Produkt für die schnelle Provision aufschwatzen und danach abtauchen.

✓ Nur verkaufen, was dem Kunden wirklich hilft, und nach dem Abschluss erstklassig betreuen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Würdest Du Dein eigenes Angebot zu hundert Prozent Deinem besten Freund empfehlen – und wie betreust Du danach?»

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