P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Sechs Tage Vollgas, ein Tag Pause.

Von 57,5 auf 81 Kilogramm nach dem Achillessehnen-Gips und vom Hauptschüler zum 1,5er-Abitur hinter Gittern: Wahre Disziplin braucht keine Hollywood-Musik, sondern die nüchterne Mathematik täglicher Beständigkeit.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

RHYTHMUS.

Sechs Tage lernen, ein Tag Ruhe.

Motivation ist lediglich der Zündfunke für den ersten Tag. Wer sechs Tage pro Woche konzentriert trainiert oder lernt und den siebten Tag konsequent regeneriert, absolviert über 300 Hochleistungstage im Jahr.

✗ Auf emotionale Euphorie warten und nur arbeiten, wenn die Lust gerade groß ist.

✓ Einen festen Sechs-Tage-Rhythmus samt geplantem Ruhetag kompromisslos durchziehen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Arbeitest Du nur nach Tageslaune oder folgt Dein Wachstum einem glasklaren Wochenrhythmus?»

E

ENTREPRENEURSHIP

PROGRESSION.

Millimeterweise zum Marktvorsprung.

Nach zweieinhalb Monaten Gips trug mein Bein kaum das eigene Gewicht. Genau wie beim Muskelaufbau entsteht auch ein starkes Unternehmen durch kleine, tägliche Steigerungen, die sich über Jahre verzinsen.

✗ Nach einem schweren Rückschlag kapitulieren, weil die alte Maximalkraft fehlt.

✓ Mit kleinen Gewichten sofort wieder starten und das Pensum jede Woche steigern.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welche tägliche Kernaufgabe bringt Dein Unternehmen durch sture Wiederholung ganz nach vorn?»

R

RHETORIK

KLARTEXT.

Nüchterne Wahrheit statt Show.

Als das Fernsehteam bei meiner Entlassung nach einem geheimen Trick fragte, lautete meine Antwort: hingesetzt und gelernt. Starke Rhetorik verzichtet auf falsche Magie und benennt den Preis des Erfolgs ehrlich.

✗ Erfolge mit dramatischen Mythen und geheimnisvollen Abkürzungen ausschmücken.

✓ Die unspektakuläre Wahrheit hinter Spitzenleistungen klar und bodenständig aussprechen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Verkaufst Du Deinem Umfeld noch schöne Illusionen oder sprichst Du offen über echte Arbeit?»

L

LEADERSHIP

REGENERATION.

Ohne Pause reißt jede Sehne.

Ein Leader, der sieben Tage ohne Unterbrechung durchbrennt, steuert sich und seine Mannschaft in den Verschleiß. Der siebte Tag gehört der Erholung, damit an den sechs Arbeitstagen volle Schärfe herrscht.

✗ Rastlosen Dauerstress verherrlichen, bis Körper oder Team völlig erschöpft brechen.

✓ Feste Erholungsphasen genauso diszipliniert einfordern wie die sechs Leistungstage.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Schützt Du den Ruhetag Deines Teams genauso konsequent wie Eure gemeinsamen Leistungsziele?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

SCHLAGZAHL.

System schlägt jedes Verkaufstalent.

Ein durchschnittlicher Verkäufer mit einem eisernen Sechs-Tage-Akquise-System überholt auf Dauer jedes Naturtalent, das nur nach Lust und Laune telefoniert. Im Vertrieb gewinnt immer die höchste Konstanz.

✗ Sich auf rhetorisches Talent verlassen und die tägliche Kontaktarbeit schleifen lassen.

✓ Tag für Tag die festgelegte Schlagzahl an Kundengesprächen verlässlich abliefern.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Verlässt Du Dich im Vertrieb auf einzelne Glückstreffer oder auf Deine tägliche Schlagzahl?»

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