P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

# Persönlichkeit schlägt Produkt.

Warum die Menschen in Konstanz Sinan Mora noch Jahre nach der Schließung von «Mäuschens Käsewelt» auf der Straße umarmen: Produkte und Läden sind austauschbar – die echte Persönlichkeit eines Verkäufers ist ein Monopol.

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

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

P

PERSONAL DEVELOPMENT

# SELBSTWERT.

## Der Fahrer ist nicht das Fahrzeug.

Auf einer geraden Autobahn sieht jeder im 500-PS-Porsche wie ein Sieger aus. Doch ein Spitzenfahrer hängt im strömenden Regen am Berg selbst im alten Ford Fiesta alle ab. Eine Insolvenz ist nur ein kaputtes Auto – dein Fahrkönnen bleibt dir für immer.

✗ Einen geschäftlichen Rückschlag mit persönlichem Versagen und Wertlosigkeit verwechseln.

✓ Das alte Geschäftsmodell nüchtern abhaken und dem eigenen Können als Fahrer voll vertrauen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

**«Trennen wir unseren menschlichen Wert und unser Können sauber vom Erfolg oder Misserfolg eines einzelnen Projekts?»**

E

ENTREPRENEURSHIP

# MONOPOLFAKTOR.

**Persönlichkeit ist niemals kopierbar.**

Kein Bürger grüßt Sinan Mora heute, weil er vor Jahren eine Zeitung oder ein Stück Käse bei ihm gekauft hat. Sie grüßen ihn wegen seiner Herzlichkeit. Produkte lassen sich in Sekunden kopieren – echte menschliche Wärme ist das einzige wahre Monopol.

✗ Über austauschbare Produkte und drei Prozent Preisnachlass gegen Konkurrenten kämpfen.

✓ Die eigene, unverwechselbare Unternehmerpersönlichkeit zum Herzstück der Marke machen.

**P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION**

**«Was bleibt von unserer Marke in den Köpfen der Kunden übrig, wenn man das reine Produkt für einen Moment wegdenkt?»**

R

RHETORIK

# PRÄSENZ.

## Den Menschen vor dem Umsatz sehen.

Ob am Kiosk oder im Beratungsmandat: Menschen spüren sofort, ob ein Lächeln echt ist oder nur der Kasse gilt. Wer jedem Kunden das ehrliche Gefühl gibt, als Mensch willkommen zu sein, bleibt über Jahrzehnte im Gedächtnis.

✗ Kunden mit mechanischen Standardfloskeln ohne echten Blickkontakt abfertigen.

✓ In jeder Begegnung durch ehrliche Wärme, Humor und Aufmerksamkeit echte Freude stiften.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

**«Gehen Menschen nach einem Gespräch mit uns mit mehr Energie und einem Lächeln aus dem Raum als zuvor?»**

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

# UMFELDWAHL.

## Auf Meister statt auf Spötter hören.

Als Sinan beim Taekwondo-Sparring nach zehn Sekunden erschöpft zu Boden ging, lachten nur die Anfänger. Die Schwarzgurte halfen ihm respektvoll auf. Wer nach einer Niederlage wieder aufsteht, darf nur auf Menschen hören, die selbst im Ring standen.

✗ Sich nach einem Rückschlag von den Kommentaren untätiger Zuschauer entmutigen lassen.

✓ Rat und Feedback ausschließlich bei erfahrenen Praktikern suchen, die den Kampf kennen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

**«Wem erlauben wir nach einem Rückschlag ein Urteil über uns – den Zuschauern auf der Tribüne oder den Meistern im Ring?»**

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

# VERTRAUENSKAPITAL.

## Kunden folgen immer dem Menschen.

Ein Standort kann durch eine Großbaustelle blockiert werden, eine Branche kann sich wandeln – doch das Vertrauenskapital in den Herzen der Menschen geht niemals insolvent. Wer als Persönlichkeit überzeugt, nimmt seine Kunden in jedes neue Projekt mit.

✗ Den gesamten Vertriebserfolg nur an ein einzelnes Produkt oder Ladenlokal ketten.

✓ So starke persönliche Beziehungen aufbauen, dass Kunden auch bei einem Neustart folgen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

**«Kaufen unsere Kunden heute nur unsere austauschbare Ware – oder kaufen sie aus Überzeugung die Verbindung zu uns?»**

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**