P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Ego zähmen durch Handwerk.

«Wenn der das kann, fahre ich nächste Woche Lamborghini!» Wie Nicolas Schonauer durch überwundene Migräne zum Vertrieb kam – und warum das Ego zwar ein starker Zündfunke ist, ohne solides Handwerk jedoch verbrennt.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

SELBSTTEST.

Eigene Erfahrung schlägt jedes fremde Vorurteil.

Als der Finanzbeamte mit dem Aktenkoffer in der WG-Küche saß, war Nico extrem skeptisch. Doch statt blind zu urteilen, testete er die Produkte vier Wochen selbst – und verlor seine chronische Migräne komplett.

✗ Neue Chancen aufgrund von Stammtischmeinungen sofort ablehnen, ohne sie selbst zu prüfen.

✓ Skeptisch bleiben, die Dinge jedoch durch eigene praktische Erfahrung fair auf die Probe stellen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wie oft hast Du im Leben schon eine Chance abgelehnt, bevor Du sie überhaupt ein einziges Mal selbst geprüft hast?»

E

ENTREPRENEURSHIP

SYSTEMHANDWERK.

Vom schnellen Zündfunken zum stabilen Motor.

Der Gedanke «Wenn der das auf der Bühne kann, schaffe ich das locker» liefert die nötige Startenergie. Doch ein dauerhaftes Geschäft entsteht erst, wenn aus anfänglicher Euphorie tägliches, wiederholbares Handwerk wird.

✗ Nach dem ersten schnellen Erfolg glauben, man habe das Spiel des Unternehmertums bereits gemeistert.

✓ Den Zündfunken des Egos nutzen, um danach demütig die Prozesse und Zahlen zu lernen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Verlässt Du Dich in Deinem Geschäft noch auf glückliche Zufallstreffer – oder auf ein beherrschtes Handwerk?»

R

RHETORIK

ECHTHEITSSIEGEL.

Aus eigener Betroffenheit glaubwürdig sprechen.

Warum gewann Nico bei seinem allerersten Termin sofort den Kunden? Weil er nicht wie ein gelernter Verkäufer sprach, sondern mit leuchtenden Augen erzählte, wie seine eigenen Schmerzen verschwunden waren.

✗ Auswendig gelernte Werbesätze aufsagen, denen man selbst keine Sekunde lang glaubt.

✓ Aus echter eigener Erfahrung berichten, sodass jedes Wort authentisches Gewicht besitzt.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Spüren Deine Zuhörer in Deiner Stimme, dass Du die Wirkung Deiner Lösung selbst erlebt und durchdrungen hast?»

L

LEADERSHIP

BODENKONTAKT.

Junge Stürmer vor dem Höhenflug bewahren.

Wenn ein neues Talent gleich beim ersten Termin abschließt, droht sofort der Größenwahn. Eine erfahrene Führungskraft freut sich über den Treffer und holt den Mitarbeiter gleichzeitig sofort zurück in die Grundschule.

✗ Einen neuen Mitarbeiter nach einem Glückstreffer ungeschult ins offene Messer laufen lassen.

✓ Anfangserfolge feiern und parallel das saubere Fundament für Durststrecken trainieren.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wie führst Du talentierte Überflieger in Deinem Team, damit sie nach dem ersten Rückschlag nicht abstürzen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

REPRODUZIERBARKEIT.

Aus dem ersten Zufallsabschluss eine Methode bauen.

Die erste Tür und der erste Vertrag sind oft Anfängerglück. Ein echter Vertriebsprofi wird man erst dann, wenn man auch nach zehn Absagen in Folge ruhig bleibt und über seine Schlagzahl verlässlich liefert.

✗ Sich nach einem einzigen guten Abschluss zurücklehnen und die tägliche Akquise einstellen.

✓ Einwandbehandlung, Fragetechnik und Nachfassen so trainieren, dass der Umsatz planbar wird.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Hängt Dein Verkaufserfolg noch von Deiner Tageslaune ab – oder von einem System, das auch an Regentagen trägt?»

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