P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Authentizität schlägt Skript.

Zitternd vor der ersten Haustürklingel und trotzdem sofort fünf Verträge in der ersten Stunde: Was Tommy Vadas und die wahre Geschichte von Bill Porter («Door to Door») über die Kraft ehrlicher Menschlichkeit im Verkauf lehren.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

MENSCHLICHKEIT.

Echtheit schlägt perfekte Masken.

Bei seinem allerersten Klingeln zitterte Tommy Vadas vor Aufregung und hatte kaum Produktwissen – doch er schrieb in der ersten Stunde fünf Verträge. Und Legende Bill Porter wurde trotz schwerer Lähmung bester Verkäufer. Kunden kaufen echte Menschen, keine Roboter.

✗ Hinter einer künstlichen, glatten Verkäufermaske jede menschliche Regung verstecken.

✓ Mit ehrlicher Begeisterung, offenem Herzen und authentischer Persönlichkeit auftreten.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Spielen wir im Kundengespräch noch eine einstudierte Rolle – oder trauen wir uns, als echter Mensch sichtbar zu sein?»

E

ENTREPRENEURSHIP

PRAXISSTART.

Schnell in den echten Markt gehen.

Viele Firmen schulen neue Vertriebler wochenlang in Tarifklauseln, bis diese vor dem Kunden wie wandelnde Handbücher klingen. Unternehmerisch klüger ist der direkte Sprung ins echte Gespräch: Fachdetails lassen sich nachlernen, Begeisterung zündet sofort.

✗ Mitarbeitende mit endlosen Produktschulungen überfrachten, bevor sie den ersten Kunden sehen.

✓ Mit klarem Grundnutzen und echter Freude am Menschen sofort in den Markt starten.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Verlieren wir im Onboarding wertvolle Wochen mit grauer Theorie – oder bringen wir Talente schnell ins echte Leben?»

R

RHETORIK

ECHTER ANKER.

Den Boxsack im Flur wahrnehmen.

Statt plumper Komplimente nutzte Tommy echte Beobachtung: Als er im Flur eines Kunden einen Boxsack hängen sah, sprach er als Kampfsportler sofort mit leuchtenden Augen darüber. Ein einziger echter gemeinsamer Nenner bricht jedes Eis in Sekunden.

✗ Aufgesetzten, heuchlerischen Smalltalk nach Lehrbuch abspulen, den jeder Kunde durchschaut.

✓ Mit wachen Augen echte Gemeinsamkeiten entdecken und auf Augenhöhe ins Gespräch kommen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Nehmen wir unsere Gesprächspartner und ihr Umfeld so aufmerksam wahr, dass echte Verbindung ganz natürlich entsteht?»

L

LEADERSHIP

FRAGETECHNIK.

Wer fragt, führt das Gespräch.

Spitzenverkäufer überschütten ihr Gegenüber niemals mit einem Wasserfall aus Fachchinesisch. Sie stellen ruhige, kluge Fragen, lassen den Kunden erzählen und hören genau hin. Wer den anderen sprechen lässt, erfährt exakt, wie die Lösung aussehen muss.

✗ Den Kunden zehn Minuten lang ohne Punkt und Komma mit Produktmerkmalen zutexten.

✓ Durch gezielte Fragen und echtes Zuhören den Kunden selbst zu seiner Lösung führen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wie hoch ist unser eigener Redeanteil im Kundengespräch – und wie viel Raum geben wir den Antworten des Kunden?»

S

SALES

SOGWIRKUNG.

Zweifelnde Kunden ruhig wegschieben.

Wenn ein Kunde stark zweifelt, begehen Amateure den Fehler, verzweifelt zu drücken. Tommy nutzte das psychologische «Push-Away»: «Lassen Sie uns das heute lieber nicht machen, Sie sollen sich zu 100 Prozent wohlfühlen.» Genau das löst echten Kaufsog aus.

✗ Einen zögernden Kunden mit Druck, Überredung und falschen Versprechen bedrängen.

✓ Den Druck komplett herausnehmen und dem Kunden die freie Entscheidung zurückgeben.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Erzeugen wir bei zögernden Kunden durch Druck noch mehr Widerstand – oder durch souveränes Loslassen echten Sog?»

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