P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Schlagzahl schlägt Stimmung.

Drei Stunden lang null Abschlüsse beim Einarbeiten eines neuen Kollegen – und direkt danach sieben Treffer in sieben Häusern: Warum Vertrieb ein unbestechliches Quotengeschäft ist und mentale Hygiene über alles entscheidet.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

MENTALE HYGIENE.

Jedes Nein in Sekunden löschen.

Drei Stunden lang fiel jede Tür vor der Nase zu. Während der Durchschnitt hier innerlich einbricht und mit dem Groll des letzten Kunden an die nächste Tür tritt, schüttelte Tommy Vadas den Frust in einer Sekunde ab: «Komm, egal, weiter!»

✗ Den Frust einer unfreundlichen Absage im Kopf mit zum nächsten unschuldigen Kunden schleppen.

✓ Nach jedem Nein einmal tief durchatmen, den Speicher löschen und bei null neu starten.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Tragen wir die emotionale Last vergangener Absagen noch mit uns herum – oder starten wir jeden Kontakt komplett frisch?»

E

ENTREPRENEURSHIP

QUOTENGESETZ.

Mathematik schlägt jede Laune.

Direkt nach den drei Stunden Durststrecke klingelte Tommy an den nächsten sieben Häusern – und schrieb in jedem einzelnen Haus einen Vertrag! Die Statistik gleicht jede Kurve aus, sofern der Unternehmer die Schlagzahl niemals aus Frust abbricht.

✗ Nach zwanzig Absagen das Wetter, die Straße oder den Wochentag verantwortlich machen.

✓ Dem Gesetz der großen Zahl vertrauen und die tägliche Kontaktfrequenz eisern durchziehen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Hängen unsere Umsätze noch von Tageslaunen ab – oder von einer glasklaren, täglich gelebten Kontaktquote?»

R

RHETORIK

ENERGIEPEGEL.

Beim vierzigsten Mal wie beim ersten.

Der Kunde an der vierzigsten Tür weiß nicht, dass zuvor neununddreißig Menschen Nein gesagt haben. Er hört jedoch sofort an Stimmklang und Haltung, ob vor ihm ein geschlagener Verlierer oder ein strahlender Gewinner steht.

✗ Nach einer Negativserie mit leiser Stimme, hängenden Schultern und leidender Miene sprechen.

✓ Dem vierzigsten Kontakt exakt dieselbe strahlende Präsenz schenken wie dem allerersten.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Klingt unsere Stimme am Freitagnachmittag nach dreißig Telefonaten noch genauso kraftvoll wie am Montagmorgen?»

L

LEADERSHIP

VORLEBEN.

Unter Beobachtung Haltung zeigen.

Das Härteste an Tommys Drei-Stunden-Nullrunde: Neben ihm lief ein neuer Mitarbeiter zur Einarbeitung mit. Eine schwache Führungskraft hätte Ausreden gesucht. Tommy zeigte ihm live, wie ein Profi eine Krise durch pure Konstanz in einen Triumph dreht.

✗ Vor den Augen des Teams über den schwierigen Markt jammern und früher abbrechen.

✓ Gerade in zähen Phasen als Vorbild vorangehen und zeigen, wie man das Ruder herumreißt.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Was lernt ein neuer Mitarbeiter, wenn er uns an einem Tag begleitet, an dem drei Stunden lang gar nichts klappt?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

SCHLAGZAHL.

Kontrolliere, was du steuern kannst.

Kein Verkäufer kann erzwingen, dass ein einzelner Kontakt heute unterschreibt. Doch jeder Verkäufer kontrolliert zu hundert Prozent, wie viele Türen er klopft und wie viele Hörer er abnimmt. Wer die Aktivität meistert, dem folgen die Ergebnisse.

✗ Sich vom einzelnen Ergebnis abhängig machen und nach zwei Absagen in Zweifel verfallen.

✓ Den vollen Fokus auf die eigene Schlagzahl, Energie und Gesprächsqualität richten.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Messen wir unseren Vertriebstag nur am zufälligen Einzelergebnis – oder an unserer kompromisslosen 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