P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Das ausgelassene Haus.

Fünf Verträge in einem Mehrfamilienhaus, an dem man schon vorbeigelaufen war, und ein dramatischer Rückruf nach vier Tagen Funkstille: Drei wahre Geschichten von Tommy Vadas darüber, warum Verkäufer niemals für den Kunden mitdenken dürfen.

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

PERSONAL DEVELOPMENT

P SELBSTKORREKTUR.

Auf dem Absatz kehrtmachen.

In Esslingen war Tommy Vadas schon fünf Meter an einem älteren Mehrfamilienhaus vorbeigelaufen, weil sein Kopf rief: «Anstrengende Mieter, lass es!» Dann griff seine Selbstdisziplin, er drehte um, bekam Kaffee serviert – und schrieb fünf Verträge.

✗ Dem bequemen Vorurteil im eigenen Kopf nachgeben und am vermeintlich schweren Haus vorbeigehen.

✓ Den eigenen inneren Schweinehund sofort ertappen, umdrehen und trotzdem klingeln.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Erkennen wir im Alltag den Moment, in dem uns unser eigenes Kopfkino eine bequeme Ausrede flüstert?»

E

ENTREPRENEURSHIP

CHANCENOFFENHEIT.

Prüfen statt vorschnell blockieren.

Als Tommy eine Nachricht von einer unbekannten englischen «+44»-Nummer erhielt, dachte er zuerst an Betrug. Doch er prüfte den Kontakt unvoreingenommen: Es entstand eine lukrative Partnerschaft, und die Produkte halfen seiner Mutter bei ihren Knieschmerzen.

✗ Ungewohnte Anfragen oder neue Kontakte aus Zynismus sofort ungeprüft wegdrücken.

✓ Gesunde Skepsis mit unternehmerischer Neugier verbinden und jede Chance fair prüfen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wie viele große unternehmerische Chancen blockieren wir, weil wir Unbekanntes vorschnell als unseriös abstempeln?»

R

RHETORIK

EMPATHIE-TON.

Nachfassen ohne inneren Groll.

Als ein begeisterter Interessent am Montag nicht ans Telefon ging, dachte Tommy erst: «Der drückt mich weg!» Vier Tage später rief die Witwe unter Tränen zurück – der Mann war plötzlich verstorben. Wir wissen nie, welches Schicksal hinter einem Schweigen steckt.

✗ Nicht erreichten Kontakten böse Absicht unterstellen und gereizt oder gar nicht nachfassen.

✓ Bei jedem Follow-up das Kopfkino ausschalten und mit ehrlicher, ruhiger Wertschätzung anrufen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Mit welcher inneren Haltung rufen wir einen Kunden an, der sich trotz Zusage tagelang nicht gemeldet hat?»

L

LEADERSHIP

VORURTEILSSTOPP.

Niemals für den Kunden entscheiden.

Kein Verkäufer kann durch eine Hausfassade oder eine Website hindurch auf das Bankkonto und in das Herz eines Menschen blicken. Starke Vertriebsführung verankert eine eiserne Regel im Team: Wir treffen niemals im eigenen Kopf die Entscheidung für den Kunden.

✗ Potenzielle Kunden anhand von Fassade, Alter oder Website vorab im Kopf aussortieren.

✓ Jedem einzelnen Kontakt auf der Liste fair und vorurteilsfrei die Chance auf ein Angebot geben.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Entscheiden wir in unserem Vertriebsteam noch im eigenen Kopf für den Kunden – oder lassen wir den Kunden selbst entscheiden?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

VOLLSTÄNDIGKEIT.

Jede ausgelassene Tür kostet Geld.

Der größte Umsatzkiller im Mittelstand ist nicht die Konkurrenz, sondern der Anruf, der aus Vorurteil niemals getätigt wurde. Wer das Vorurteils-Programm abschaltet und jedes Haus auf dem Weg mitnimmt, verwandelt übersehene Kontakte in Bestseller.

✗ Aus Bequemlichkeit oder Vorurteil nur die vermeintlichen Rosinen im Markt herauspicken.

✓ Konsequent jede Tür und jeden Kontakt wahrnehmen, weil überall Wunschkunden warten.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welches «ausgelassene Haus» auf unserer Kontaktliste rufen wir heute noch an, das wir bisher aufgeschoben haben?»

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