

Souveränität als Wettbewerbsvorteil

05.06.2026, 09:50 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *PSS professional Sales Services*



PSS professional sales services startet Schulungsreihe „Souveränität als Wettbewerbsvorteil“ – Der Mensch bleibt entscheidend in Zeiten von Digitalisierung und KI

Digitalisierung, Künstliche Intelligenz und automatisierte Prozesse verändern Unternehmen, Kommunikation und Vertrieb in rasantem Tempo. Während Technologien immer leistungsfähiger werden, wächst gleichzeitig die Bedeutung menschlicher Kompetenzen. Genau hier setzt die neue Schulungsreihe „Souveränität als Wettbewerbsvorteil“ von PSS professional sales services an.

Im Mittelpunkt der Trainings stehen Wirkung, Wahrnehmung und persönliche Präsenz – also jene Fähigkeiten, die in einer zunehmend digitalen Welt den Unterschied machen. Die Seminare richten sich an Fach- und Führungskräfte, Vertriebsteams sowie Unternehmen, die ihre Mitarbeiter nicht nur technologisch, sondern auch persönlich stärken möchten.

Die Schulungen verbinden moderne Erkenntnisse aus Kommunikation, Persönlichkeitsentwicklung, Vertriebspsychologie und Wahrnehmungslehre mit den aktuellen Herausforderungen rund um KI und digitale Transformation. Teilnehmer lernen unter anderem, wie sie souverän auftreten, Vertrauen aufbauen, ihre Wirkung bewusst steuern und auch in digitalen Kommunikationssituationen authentisch und überzeugend bleiben.

„Technologie kann Prozesse beschleunigen und Informationen liefern. Aber Vertrauen, Empathie, Haltung und zwischenmenschliche Wirkung entstehen weiterhin durch Menschen. Genau darin liegt künftig ein enormer Wettbewerbsvorteil“, erklärt Geschäftsführer Martin Fiegler von PSS professional sales services.

Gerade in Zeiten, in denen KI zunehmend Aufgaben übernimmt, gewinnen Soft Skills, Selbstreflexion und emotionale Intelligenz an Bedeutung. Die Trainings von PSS setzen daher bewusst auf praxisnahe Übungen, reale Kommunikationssituationen und individuelle Persönlichkeitsentwicklung statt auf standardisierte Theorieformate.

Die Schulungsreihe beschäftigt sich unter anderem mit folgenden Themenbereichen:

- Wirkung und Wahrnehmung im beruflichen Alltag
- Souveränität in digitalen und hybriden Kommunikationssituationen
- Persönliche Präsenz trotz virtueller Zusammenarbeit
- Authentizität und Vertrauen im Vertrieb und in der Führung

- Menschliche Kommunikation im Zusammenspiel mit KI-Systemen
- Stressmanagement und Selbstorganisation in einer digitalen Arbeitswelt
- Bewusstes Auftreten in herausfordernden Gesprächssituationen

PSS professional sales services verfolgt dabei seit vielen Jahren einen ganzheitlichen Ansatz, bei dem der Mensch bewusst in den Mittelpunkt gestellt wird. Das Unternehmen kombiniert klassische Vertriebs- und Kommunikationstrainings mit Themen wie Persönlichkeitsentwicklung, Wirkungskompetenz und nachhaltiger Selbstorganisation.

„Viele Unternehmen investieren aktuell massiv in KI-Tools und digitale Prozesse. Das ist wichtig. Gleichzeitig beobachten wir aber, dass die Fähigkeit zur echten zwischenmenschlichen Kommunikation immer stärker zum Erfolgsfaktor wird. Menschen erinnern sich nicht nur an Inhalte, sondern vor allem daran, wie jemand auf sie gewirkt hat“, so Martin Fiegler weiter.

Die neuen Trainingsformate werden sowohl als Inhouse-Schulungen als auch in offenen Seminarformaten angeboten. Ergänzend sind hybride Modelle sowie individuelle Workshop-Konzepte möglich, die speziell auf Branchen wie IT, Telekommunikation, Industrie und Dienstleistung zugeschnitten werden.

Mit der neuen Schulungsreihe möchte PSS Unternehmen dabei unterstützen, technologische Entwicklung und menschliche Kompetenz nicht als Gegensätze zu verstehen, sondern sinnvoll miteinander zu verbinden. Ziel ist es, Mitarbeiter langfristig zu stärken und Unternehmen dabei zu helfen, auch in einer digitalisierten Zukunft glaubwürdig, souverän und erfolgreich zu agieren.

PSS professional sales services

Hansaring 61 61
50670 Köln
Deutschland

MartinFiegler (Geschäftsführung)

0221-93679832

info@pss-sales.de

www.pss-sales.de

Portrait

PSS professional sales services ist ein Unternehmen, welches sich dem ganzheitlichen Vertrieb angenommen hat. So agieren wir sowohl beim Kunden vor Ort bzw. am Point of Sale, als auch als verlängerter Arm Ihres eigenen Vertriebs über das Telefon und verwandte Medien.

Wir sind ein Zusammenschluss von Vertriebs- und Marketingprofis, die jahrelang in der freien Wirtschaft erfolgreich Projekte umgesetzt haben. Somit ist auch die Beratung und Betreuung vertriebsverwandter Themen im Bereich Direkt-Marketing, Dialog-Marketing, Datenbankmanagement, Kampagnenmanagement und PR nicht nur machbar, sondern oft unausweichlich.

News-ID: 1313778 • Views: 182 (Stand: 28.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1313778/Souveraenitaet-als-Wettbewerbsvorteil.html>