

Inhalt

Inhaltsverzeichnis	5
Leseeinladung: Warum Sie dieses Buch lesen sollten.	11
Sie als Unternehmer.	15
Bin ich ein Unternehmertyp?	15
<i>Grundlage: fachliches Wissen</i>	16
<i>Grundlage: kaufmännisches Wissen</i>	17
<i>Grundlage: Unternehmergeist</i>	18
Unternehmer sein:	
<i>mentale und materielle Voraussetzungen</i>	20
Was will ich erreichen? Erfolg planen.	23
<i>Ziele geben Kraft und Richtung.</i>	23
<i>Fundament aus Werten</i>	28
<i>Ziele finden, definieren und erreichen</i>	31
<i>Persönliches Lebensziel</i>	34
<i>Jahreszielplanung.</i>	37
Zeitmanagement zur Schaffung von Freiräumen.	39
<i>Die richtigen Aufgaben machen.</i>	39
<i>Zeitdiebe ausschalten</i>	40
<i>Alles zu seiner Zeit.</i>	43
<i>Heute ist der wichtigste Tag in meinem Leben.</i>	44
Ist Arbeit alles? Ein Leben in Balance	47
<i>Ein Leben in Balance als Notwendigkeit</i>	47
<i>Ihre Lebensbereiche.</i>	49
<i>Tipps für ein Leben in Balance</i>	51
Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg.	56
<i>Auf vier Ebenen empfangen</i>	56
<i>Kommunikationsstörungen</i>	57
<i>Kommunikation heute</i>	60

Ihr Unternehmen	65
Anders als alle anderen – das Erfolgsmodell.....	65
<i>Die Lage der Nation</i>	65
<i>Alles anders als alle anderen – aber was?</i>	69
<i>Neue Bedürfnisse und Märkte schaffen</i>	73
Ziele strukturieren und planen im Businessplan	77
<i>Businessplan: Der Fahrplan zum Ziel</i>	77
<i>Rentabilitätsvorschau</i>	81
<i>Kalkulation – die Ermittlung des Preises</i>	84
Geld beschaffen und damit umgehen.....	89
<i>Investitionsplanung</i>	89
<i>Geld beschaffen</i>	91
<i>Rating – so sieht uns die Bank</i>	94
<i>Umgang mit Forderungen</i>	97
Alles im Griff	101
<i>Stimmt der Weg? Controlling</i>	101
<i>Organisation satt Chaos</i>	104
Ihre Mitarbeiter	107
Mitarbeiter suchen und auswählen.....	107
<i>Menschen finden</i>	107
<i>Menschen auswählen</i>	109
Führung mit Stil.....	111
<i>Motivation als Schlüssel</i>	111
<i>Bedürfnisse erkennen</i>	113
<i>Gemeinsam Ziele erreichen</i>	116
Mitarbeiter fördern und fordern	118
<i>Fördern kommt vor Fordern</i>	118
<i>Sie dürfen auch fordern</i>	120
Selber ausbilden.....	123
<i>Ausbilden als Chance</i>	123
<i>Die richtigen Auszubildenden bekommen</i>	124
<i>Arbeitsunterweisung für besten Lernerfolg</i>	127

Ihre Kunden	133
Erfolgsfaktor Kunde!	133
<i>So definieren wir Kunde</i>	133
<i>Der Kunde und die W-Frage</i>	141
<i>Nutzenbieter für den Kunden</i>	142
<i>Den Kunden kennen</i>	147
Kunden finden – Werbung	157
<i>Das ist Werbung</i>	157
<i>Werbung ist ein Muss</i>	158
<i>Selber werben im Verkaufsgespräch</i>	167
<i>Aus Reklamationen Werbung machen</i>	171
Kunden binden – Marketing	175
<i>Das ist Marketing</i>	175
<i>Ihr Standort auf dem Marktplatz</i>	177
<i>Marketing planen</i>	181
<i>Ideen sind gefragt</i>	183
Kunden zu Partnern machen	191
<i>Keiner hat mehr den Durchblick</i>	191
<i>Partnerschaft durch Einblicke</i>	193
<i>Partnerschaft durch Ausblicke</i>	197
Gemeinsam sind wir stark: Netzwerke bilden	199
<i>Netzwerke mit Kunden und Gleichgesinnten</i>	199
<i>Netzwerk an Wissen</i>	201
<i>Netzwerk für den Kunden</i>	204
Schlusswort: Jetzt geht´s los! – Was Sie jetzt tun sollten.	209
Leseempfehlung: Was Sie auch lesen können!	211
Über den Autor	213
Stichwortverzeichnis	215