

Mark McCormack

# **Was Sie an der Harvard Business School nicht lernen**

Aus dem Amerikanischen übersetzt von Ursula Bischoff

© des Titels »Was Sie an der Harvard Business School nicht lernen« von Mark McCormack (978-3-86881-750-8)  
2019 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München

**REDLINE** | VERLAG

# Inhalt

<b>Vorwort von Ariel Emanuel und Patrick Withsell .....</b>	<b>7</b>
<b>Vorwort: Was Sie in Harvard nicht lernen .....</b>	<b>9</b>
<b>TEIL A: MENSCHEN .....</b>	<b>15</b>
1. Menschenkenntnis .....	15
2. Eindrücke vermitteln .....	38
3. Vorteil.....	65
4. Beruflicher Aufstieg.....	75
<b>TEIL B: VERKAUFS- UND     VERHANDLUNGSTAKTIK.....</b>	<b>99</b>
5. Das Verkaufsproblem.....	99
6. Der richtige Zeitpunkt.....	104
7. Schweigen.....	117
8. Marktfähigkeit.....	122
9. Die Wahl der »Kulisse« .....	138
10. Verhandeln.....	151
<b>TEIL C: UNTERNEHMENSFÜHRUNG.....</b>	<b>167</b>
11. Ein Unternehmen aufbauen.....	167
12. Im Geschäft bleiben.....	180
13. Etwas erreichen.....	216
14. Nur für Unternehmer .....	249
<b>Nachwort .....</b>	<b>263</b>
<b>Über den Autor .....</b>	<b>267</b>
<b>Stichwortverzeichnis.....</b>	<b>268</b>