

STUART TRUPPNER

Dauerhaft erfolgreich

FinanzBuch Verlag

Inhaltsverzeichnis

Einführung	9
Teil 1 · Das Konzept des dauerhaften Lebenserfolges	11
1.1 Was ist dauerhafter Lebenserfolg?	11
1.2 Warum sind so wenige Menschen dauerhaft erfolgreich?	16
1.3 Das Truppner-Training	20
Teil 2 · Die Basis: Sich erkennen	23
2.1 Überprüfen Sie sich genau	23
2.2 Sie müssen den Erfolg wollen	29
2.3 Lernen Sie sich selbst kennen	33
2.4 Akzeptieren Sie sich	37
2.5 Erkennen Sie Ihre Ausreden	41
Teil 3 · Der Weg: Sich verändern	45
3.1 Die Macht der positiven Veränderung ist enorm	45
3.2 Das beste Tempo ist das Schneckentempo	50
3.3 Sie sind das Fundament	54
3.4 Ideen sind der Schlüssel zum Erfolg	61
3.5 Sich zu verändern heißt entscheiden	65
3.6 Was Sie suchen, ist in Ihrem Kopf	69
3.7 Eine Marke ist eine Marke	72

3.8	Streifen Sie Ihre Gewohnheiten ab	78
3.9	Lernen Sie ständig	83
3.10	Verlassen Sie Ihre Komfortzone	88
3.11	Die Macht der Gelassenheit	92
	Teil 4 · Das Ziel: Sich vermarkten	97
4.1	Die zweitwichtigste Beziehung ist die zu Ihrem Kunden	97
4.2	Werden Sie zum Beziehungsmanager	102
4.3	Sie tragen Verantwortung für jede Ihrer Beziehungen	107
4.4	Das nächste Kundengespräch hat vor zwei Jahren begonnen	112
4.5	Wie Sie Kunden gewinnen	117
4.6	Wie Sie Kunden von Bestandskunden gewinnen	123
4.7	Wie Sie die Kundenbeziehung ausbauen	128
4.8	Das Kundengespräch ist wie ein Schachspiel	132
4.9	Ihr Kunde ist Ihr bester Trainer	136
4.10	Die Bedeutung der Tagesform	140
4.11	Denken, vordenken, nachdenken	144
	Epilog	149
	Porträt Stuart Truppner und Fidelity	151