

Inhalt

Vorwort von Hermann Scherer	9
-----------------------------------	---

Meine Geschichte:

Von der Schüler-Firma zum hochprofitablen Unternehmen	11
---	----

Teil 1: Profit schafft Entscheidungsspielraum – Businessentwicklungsturbos

1 Eine Firma ist kein Selbstzweck, sondern ein Instrument	17
2 Profit schafft Entscheidungsspielraum	22
3 Ein Weiser lernt aus den Fehlern anderer	26
4 Positionierung mal ganz praktisch	32
5 Relevanz ist wichtiger als Erfahrung	38
6 Was Sie wie ein Hobby betreiben, wird auch wie ein Hobby bezahlt	41
7 Machen Sie Erfolg planbar	44
8 Fokus auf die EPAs (EinkommensProduzierenden Tätigkeiten) legen	47
9 Transaktionskosten oder: Milchmädchenrechnungen im Unternehmen	52
10 Jedes Unternehmen hat Kunden, die es sich nicht leisten kann	58
11 Das bekannteste Produkt gewinnt, nicht das beste	62
12 Wenn Sie kein Geld verdienen, können Sie auch nichts absetzen	65
13 Lawinen entstehen aus Schneeflocken	68
14 Zu viele Ideen sind gefährlich	71

Teil 2: Nur Kunden tragen Geld ins Unternehmen – Verkaufsturbos

15 Wer nicht verkaufen kann, wird nie erfolgreich	77
16 Jeder im Unternehmen verkauft	80

17	Mit weniger Wissen schneller zum Auftrag	86
18	Persönlichkeit schlägt Fachwissen	89
19	Vom Point of Sale zum Point of Experience	93
20	Wer den Kunden ausbildet, verliert den Auftrag	99
21	Auftragsbestätigungen sind besser als Angebote	104
22	Der dritte Anbieter macht den Stich	107
23	Es ist nicht wichtig, was Sie sagen, sondern wie Sie es sagen	111
24	»Kunden-Onboarding« – mit System überzeugen	114
25	Verkaufen lernt man nur von guten Verkäufern	119
26	Viele trainieren Vertrieb nur, wenn der Kunde dabei ist	124
27	Abschlussquoten steigern statt Einzelerfolge feiern	128
28	Unsicherheit vernichtet mehr Umsatz als Wirtschaftskrisen	134
29	Verwirrte Kunden kaufen nicht	138
30	Führen Sie Kunden durch das Tal der Schmerzen	146

Teil 3: Der beste Chef ist im Tagesgeschäft überflüssig – Führungsturbos

31	Der Schrecken von gestern ist die Routine von morgen	153
32	Ein Chef repariert keine Laptops	158
33	Der Kunde spricht nur ein einziges Mal mit dem Chef	162
34	Brandschutz statt Feuerwehr	167
35	Vertrauen schafft Geschwindigkeit, Kontrolle senkt die Qualität	171
36	Pareto ² oder die ultimative Formel für unternehmerischen Erfolg	174
37	Nur schlechte Chefs bezahlen Überstunden	178
38	Beschleunigen Sie Einarbeitungsprozesse	181
39	Belohnen Sie Ergebnisse, nicht Fähigkeiten	183
40	Der ideale erste Mitarbeiter	187
41	Fehler sind billiger als Seminare	190
42	Trennen Sie sich von Zeitbomben	193

Teil 4: Hoffnung ist keine Strategie – Erfolgsturbos

43	Definieren Sie sich selbst, sonst tun es andere für Sie	201
44	Alles wird einfacher, wenn Sie sich weniger Gedanken machen, was andere über Sie denken	205
45	Wer sich besser inszeniert, verdient mehr	210
46	Erfolg kennt keine Brückentage	216
47	Die Turbowirkung guter Rituale	219
48	Erfolg ist (auch) eine Frage der Vorbereitung	224
49	Wer an die Spitze will, braucht die richtigen Trainer	228
50	»Glück« ist eine Überwindungsprämie	232
51	Die richtigen Vorbilder helfen, größer zu denken	236
52	Kommunikation ist eine Waffe	240
53	Warum falsche Ratgeber Ihre Karriere zerstören können	247
54	Der Fallschirm öffnet sich nur, wenn Sie auch springen	251
55	Das Geheimnis der Zielerreichung	254
	Ein Jahr lang Impulse für Ihre erfolgreiche Zukunft!	260
	Anmerkungen	264
	Stichwortverzeichnis	268
	Über den Autor	270