

Inhaltsverzeichnis

VorwortVII

Über den Autor.....XIII

Die PaMuHuSch-Formel für souveräne Gewinner 1

1 Kommunikation..... 5

1.1 Ehrliche Motivation..... 6

1.2 Selbstvertrauen fördern 8

1.3 Sach- und Beziehungsebene..... 10

1.4 Verbale und nonverbale Signale 12

1.5 Überzeugende Körpersprache..... 14

1.6 Erster Eindruck 16

1.7 Souveräner Blickkontakt 18

1.8 Dynamische Gestik..... 20

1.9 Reibungsfreier Kommunikationskreislauf..... 22

1.10 Spannungen begegnen..... 24

1.11 Ansprechendes Äußeres..... 26

1.12 Videokonferenzen und Telefongespräche 28

1.13 Zusammenfassung: 10 Erfolgsregeln für die Kommunikation 30

2 Verhandlungstechnik..... 33

2.1 Offensiv vs. defensiv 34

2.2 Verhandlungszone ausloten 36

2.3 Überzeugende Argumentation..... 38

2.4 Passender Verhandlungsstil 40

2.5 Präzise Vorbereitung..... 42

2.6 Praktisches Vorbereitungsschema 44

2.7 Aktiver Einstieg 48

2.8 Starke Verhandlungsphase 50

2.9	Erfolgreicher Abschluss.....	52
2.10	Druck erzeugt Gegendruck.....	54
2.11	Angriffe abwehren	56
2.12	Gründliche Nachbearbeitung.....	58
2.13	Zusammenfassung: 10 Erfolgsregeln für die Verhandlungstechnik.....	60
3	Präsentationstechnik/Rhetorik	63
3.1	Exakte Zieljustierung	64
3.2	Genaue Publikumsausrichtung.....	66
3.3	Konsequente Reduktion	68
3.4	Überzeugender Aufbau.....	70
3.5	Packender Einstieg.....	72
3.6	Wirkungsvoller Schluss.....	74
3.7	Powervolles PowerPoint	76
3.8	Praktisches Handout.....	78
3.9	Nervosität aushalten.....	80
3.10	Optimales Manuskript.....	82
3.11	Sorgfältige Übung	84
3.12	Umgang mit Fragen	86
3.13	Zusammenfassung: 10 Erfolgsregeln für Präsentationen.....	88
4	Meetingmethodik.....	91
4.1	Klare Zielorientierung	92
4.2	Praktisches Strukturmodell	94
4.3	Gewissenhafte Vorbereitung.....	98
4.4	Konsequente Meetingleitung.....	100
4.5	Motivierte Teilnehmende.....	102
4.6	Schlanke Agenda	104
4.7	Straffes Zeitmanagement	106
4.8	Mutige Entscheidungsfreude	108

4.9	Aussagekräftiges Protokoll	110
4.10	Vernünftige Regeln	112
4.11	Meetingterroristen stoppen.....	114
4.12	Passende Raumgestaltung	116
4.13	Zusammenfassung: 10 Erfolgsregeln für die Meetingmethodik.....	118
5	Führungskommunikation	121
5.1	Motivator, Vorbild und Vertrauter	122
5.2	Offen kommunizierte Wertschätzung	124
5.3	Richtiges Zuhören	126
5.4	Wirksames Teambuilding	128
5.5	Positive Fehlerkultur	130
5.6	Umgang mit Kritik	132
5.7	Gut geführte Vorstellungsgespräche.....	134
5.8	Erfolgreiche Mitarbeitergespräche.....	136
5.9	Talente fördern.....	138
5.10	Veränderungen etablieren.....	140
5.11	Umgang mit Stress	142
5.12	Erfolgreiches Networking	144
5.13	Zusammenfassung: 10 Erfolgsregeln für die Führungskommunikation.....	146
Nachwort		148
Anhang – Leeres Vorbereitungsschema zum selbst ausfüllen		149