

Mark H. McCormack

Was Sie an der Harvard Business School nicht lernen

*Von der Trockenübung
zum sturmerprobten
Unternehmenslenker*

Aus dem Amerikanischen übersetzt
von Ursula Bischoff

REDLINE WIRTSCHAFT

Inhaltsverzeichnis

Vorwort: Was Sie in Harvard nicht lernen	7
Teil A: Menschen	13
1. Menschenkenntnis	15
2. Eindrücke vermitteln	38
3. Vorteil	64
4. Beruflicher Aufstieg	74
Teil B: Verkaufs- und Verhandlungstaktik.....	97
5. Das Verkaufsproblem.....	99
6. Der richtige Zeitpunkt	104
7. Schweigen	117
8. Marktfähigkeit.....	122
9. Die Wahl der »Kulisse«.....	138
10. Verhandeln	151
Teil C: Unternehmensführung	165
11. Ein Unternehmen aufbauen	167
12. Im Geschäft bleiben	180
13. Etwas erreichen.....	215
14. Nur für Unternehmer.....	247
Nachwort	259
Stichwortverzeichnis	263