

# Inhalt

1	Eine Vorstellung davon haben, wie man mit dem Unternehmen Geld verdient. . . . .	9
2	Unternehmensziel und Strategie formulieren . . . . .	10
3	Werteorientierung diskutieren . . . . .	12
4	Markt analysieren . . . . .	13
5	Projekte kalkulieren. . . . .	14
6	Controlling-System einführen bzw. aktualisieren. . . . .	16
7	Forderungsmanagement aufbauen und Fluktuation abbauen. . . . .	17
8	Akquirieren . . . . .	18
9	Verhandeln können. . . . .	20
10	Kunden pflegen . . . . .	21
11	Kundennutzen definieren und vermitteln . . . . .	23
12	Chancen und Risiken erkennen . . . . .	24
13	Beziehungen aufbauen und/oder ausbauen . . . . .	25
14	Nutzung des Internets professionalisieren. . . . .	27
15	Mitarbeiter bekommen. . . . .	28
16	Mitarbeiter behalten . . . . .	29
17	Partnerschaften nutzen . . . . .	31
18	Businessplan und Masterplan aufstellen . . . . .	32
	Fazit . . . . .	34