

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