

Inhalt

Geleitwort von Harald Lais	9
Vorwort	11
Einleitung – Attraktives Unternehmen: 5 Schritte zum erfolgreichen Mitarbeiter-Marketing	13
1 Marktveränderungen erkennen und die grundsätzliche Einstellung verändern	23
1.1 Marketing für Endkunden – ein kurzer Blick in die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft	24
1.2 Der Wechsel vom Verkäufer- zum Käufermarkt in vielen Bereichen des Endkundenmarktes	25
1.3 Was sind die Auswirkungen auf das Endkundenverhalten durch diese Veränderung	26
1.4 Übertragung des veränderten Kundenverhaltens auf den internen Kunden (Mitarbeiter)	27
1.5 Wechsel vom Verkäufer- (Arbeitgeber-) zum Käufer- (Arbeitnehmer-)Markt	27
1.6 Auswirkungen auf das Arbeitnehmerverhalten innerhalb der verschiedenen Generationen	30
1.7 Erkenntnisse aus diesen Veränderungen für die Gegenwart und Zukunft	31
1.8 Veränderung der Einstellung in allen Bereichen des Unternehmens	32
1.9 Welchen Nutzen hat die neue Einstellung und wo liegen die Chancen für Ihr Unternehmen bzw. die Risiken, wenn Sie nichts unternehmen?	33
2 Kurz- und mittelfristige Unternehmensziele festlegen	37

Zusammenfassung und Nachwort	189
Alle Praxistipps auf einen Blick	195
Danksagung	197
Literaturhinweise	199
Stichwortverzeichnis	201