

Inhalt

Vorwort von Hermann Scherer 9

Meine Geschichte:

Von der Schüler-Firma zum hochprofitablen Unternehmen 11

Teil 1: Profit schafft Entscheidungsspielraum – Businessentwicklungsturbos

1	Eine Firma ist kein Selbstzweck, sondern ein Instrument	17
2	Profit schafft Entscheidungsspielraum	22
3	Ein Weiser lernt aus den Fehlern anderer	26
4	Positionierung mal ganz praktisch	32
5	Relevanz ist wichtiger als Erfahrung	38
6	Was Sie wie ein Hobby betreiben, wird auch wie ein Hobby bezahlt	41
7	Machen Sie Erfolg planbar	44
8	Fokus auf die EPAs (EinkommensProduzierenden Tätigkeiten) legen	47
9	Transaktionskosten oder: Milchmädchenrechnungen im Unternehmen	52
10	Jedes Unternehmen hat Kunden, die es sich nicht leisten kann	58
11	Das bekannteste Produkt gewinnt, nicht das beste	62
12	Wenn Sie kein Geld verdienen, können Sie auch nichts absetzen	65
13	Lawinen entstehen aus Schneeflocken	68
14	Zu viele Ideen sind gefährlich	71

Teil 2: Nur Kunden tragen Geld ins Unternehmen – Verkaufsturbos

15	Wer nicht verkaufen kann, wird nie erfolgreich	77
16	Jeder im Unternehmen verkauft	80

17	Mit weniger Wissen schneller zum Auftrag	86
18	Persönlichkeit schlägt Fachwissen	89
19	Vom Point of Sale zum Point of Experience	93
20	Wer den Kunden ausbildet, verliert den Auftrag	99
21	Auftragsbestätigungen sind besser als Angebote	104
22	Der dritte Anbieter macht den Stich	107
23	Es ist nicht wichtig, was Sie sagen, sondern wie Sie es sagen	111
24	»Kunden-Onboarding« – mit System überzeugen	114
25	Verkaufen lernt man nur von guten Verkäufern	119
26	Viele trainieren Vertrieb nur, wenn der Kunde dabei ist	124
27	Abschlussquoten steigern statt Einzelerfolge feiern	128
28	Unsicherheit vernichtet mehr Umsatz als Wirtschaftskrisen	134
29	Verwirrte Kunden kaufen nicht	138
30	Führen Sie Kunden durch das Tal der Schmerzen	146

Teil 3: Der beste Chef ist im Tagesgeschäft überflüssig – Führungsturbos

31	Der Schrecken von gestern ist die Routine von morgen	153
32	Ein Chef repariert keine Laptops	158
33	Der Kunde spricht nur ein einziges Mal mit dem Chef	162
34	Brandschutz statt Feuerwehr	167
35	Vertrauen schafft Geschwindigkeit, Kontrolle senkt die Qualität	171
36	Pareto ² oder die ultimative Formel für unternehmerischen Erfolg	174
37	Nur schlechte Chefs bezahlen Überstunden	178
38	Beschleunigen Sie Einarbeitungsprozesse	181
39	Belohnen Sie Ergebnisse, nicht Fähigkeiten	183
40	Der ideale erste Mitarbeiter	187
41	Fehler sind billiger als Seminare	190
42	Trennen Sie sich von Zeitbomben	193

Teil 4: Hoffnung ist keine Strategie – Erfolgsturbos

43 Definieren Sie sich selbst, sonst tun es andere für Sie	201
44 Alles wird einfacher, wenn Sie sich weniger Gedanken machen, was andere über Sie denken	205
45 Wer sich besser inszeniert, verdient mehr	210
46 Erfolg kennt keine Brückentage	216
47 Die Turbowirkung guter Rituale	219
48 Erfolg ist (auch) eine Frage der Vorbereitung	224
49 Wer an die Spitze will, braucht die richtigen Trainer	228
50 »Glück« ist eine Überwindungsprämie	232
51 Die richtigen Vorbilder helfen, größer zu denken	236
52 Kommunikation ist eine Waffe	240
53 Warum falsche Ratgeber Ihre Karriere zerstören können	247
54 Der Fallschirm öffnet sich nur, wenn Sie auch springen	251
55 Das Geheimnis der Zielerreichung	254
Ein Jahr lang Impulse für Ihre erfolgreiche Zukunft!	260
Anmerkungen	264
Stichwortverzeichnis	268
Über den Autor	270