

Inhaltsverzeichnis

Stimmen	5
Vorwort von Mike Michalowicz	13
Vorwort	15
Einführung	17
Anleitung für die Leserinnen und Leser.....	21
1 Neue Chancen für Unternehmensfinanzprofis.....	22
1.1 Buchführung ist nicht das Ziel, sie ist die Basis	25
1.2 Wollen Unternehmer einen Gewinnberater?.....	27
1.3 Innovationen in der Buchhaltung.....	32
1.4 Was diese Entwicklungen für Finanzexperten bedeuten.....	36
2 Deine Mission und Vision.....	39
2.1 Wo stehst du aktuell?.....	40
2.2 Was treibt dich an?.....	41
2.3 Mission: Das Warum deines Unternehmens	42
2.4 Vision: Wohin gehst du?	45
3 Ergebnisse liefern, nicht Tätigkeiten.....	50
3.1 Wo liegt das echte Problem deiner Kunden?.....	52
3.2 Wo liegt die richtige Lösung?.....	57
3.3 Wer ist dein idealer Kunde, deine ideale Kundin?.....	62
3.4 Was tust du, um die Probleme deiner Kunden zu lösen?	71
3.5 Zu welchem Preis verkaufst du deine Dienstleistung?.....	74
4 Verwaltungsaufgaben in 30 Minuten pro Woche plus einer Minute am Tag.....	78
4.1 Der Verwaltungsschmerz.....	79
4.2 Verwaltung in 30 Minuten pro Woche	83

4.3	Buchhaltung in 30 Minuten pro Woche	86
4.4	Buchhaltungsgewohnheiten.....	94
5	Unterstütze deinen Kunden dabei, einen Finanzplan zum Erfolg zu entwickeln.....	97
5.1	Die Ziele des Finanzplans zum Erfolg	98
5.2	Einen Finanzplan zum Erfolg erstellen	101
5.3	Management mit dem Finanzplan zum Erfolg	108
6	Management mit Profit First	111
6.1	Welches Problem löst Profit First?	112
6.2	Die neue Formel und die vier Grundprinzipien von Profit First	117
6.3	Profit First einführen.....	122
6.4	Profit First in der Praxis	124
7	Hochpreisige Beratungsleistung verkaufen.....	127
7.1	Wie kannst du ein hervorragendes Honorar ansetzen?.....	129
7.2	Content Marketing	132
7.3	Beratungsverkauf	137
8	Erschaffe für deine Kundinnen und Kunden eine Erfahrung ohne Gleichen	157
8.1	Das Onboarding-Gespräch	158
8.2	Schenke Aufmerksamkeit	165
8.3	Die richtige Rolle zur richtigen Zeit.....	170
9	Erfolgreiche Kundenkommunikation	174
9.1	Die Kommunikationspyramide.....	176
9.2	Zuhören, Zusammenfassen und Fragenstellen als Grundlagenkompetenzen	180
9.3	Die Kunst (und Notwendigkeit) des Vereinfachens.....	190

10 Kommunikationskompetenz für spezifische Herausforderungen.	199
10.1 Über Sprache beeinflussen	200
10.2 Coaching-Fragen.....	204
10.3 Feedback	207
11 Dein Unternehmen als gut geölte Maschine	213
11.1 Was ist ein Unternehmen?.....	214
11.2 Ziele, Strategie und Plan	217
11.3 Prozesse	224
11.4 Systeme und Automation	233
11.5 Ein starkes Team aufbauen und pflegen.....	237
Schluss und Umsetzungsplan	243
Literatur.	244
Die Autorin	245
Danksagungen	246