

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