

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	VII
Über den Autor.....	XIII
Die PaMuHuSch-Formel für souveräne Gewinner	1
1 Kommunikation.....	5
1.1 Ehrliche Motivation.....	6
1.2 Selbstvertrauen fördern	8
1.3 Sach- und Beziehungsebene.....	10
1.4 Verbale und nonverbale Signale	12
1.5 Überzeugende Körpersprache.....	14
1.6 Erster Eindruck	16
1.7 Souveräner Blickkontakt	18
1.8 Dynamische Gestik.....	20
1.9 Reibungsfreier Kommunikationskreislauf.....	22
1.10 Spannungen begegnen.....	24
1.11 Ansprechendes Äußeres.....	26
1.12 Videokonferenzen und Telefongespräche	28
1.13 Zusammenfassung: 10 Erfolgsregeln für die Kommunikation	30
2 Verhandlungstechnik.....	33
2.1 Offensiv vs. defensiv	34
2.2 Verhandlungszone ausloten	36
2.3 Überzeugende Argumentation.....	38
2.4 Passender Verhandlungsstil	40
2.5 Präzise Vorbereitung.....	42
2.6 Praktisches Vorbereitungsschema	44
2.7 Aktiver Einstieg	48
2.8 Starke Verhandlungsphase	50

2.9	Erfolgreicher Abschluss.....	52
2.10	Druck erzeugt Gegendruck.....	54
2.11	Angriffe abwehren	56
2.12	Gründliche Nachbearbeitung	58
2.13	Zusammenfassung: 10 Erfolgsregeln für die Verhandlungstechnik.....	60
3	Präsentationstechnik/Rhetorik	63
3.1	Exakte Zieljustierung	64
3.2	Genaue Publikumsausrichtung.....	66
3.3	Konsequente Reduktion.....	68
3.4	Überzeugender Aufbau.....	70
3.5	Packender Einstieg.....	72
3.6	Wirkungsvoller Schluss.....	74
3.7	Powervolles PowerPoint	76
3.8	Praktisches Handout.....	78
3.9	Nervosität aushalten	80
3.10	Optimales Manuskript.....	82
3.11	Sorgfältige Übung	84
3.12	Umgang mit Fragen	86
3.13	Zusammenfassung: 10 Erfolgsregeln für Präsentationen.....	88
4	Meetingmethodik	91
4.1	Klare Zielorientierung	92
4.2	Praktisches Strukturmodell	94
4.3	Gewissenhafte Vorbereitung	98
4.4	Konsequente Meetingleitung.....	100
4.5	Motivierte Teilnehmende.....	102
4.6	Schlanke Agenda	104
4.7	Straffes Zeitmanagement	106
4.8	Mutige Entscheidungsfreude	108

4.9	Aussagekräftiges Protokoll	110
4.10	Vernünftige Regeln	112
4.11	Meetingterroristen stoppen.....	114
4.12	Passende Raumgestaltung	116
4.13	Zusammenfassung: 10 Erfolgsregeln für die Meetingmethodik.....	118
5	Führungskommunikation	121
5.1	Motivator, Vorbild und Vertrauter	122
5.2	Offen kommunizierte Wertschätzung.....	124
5.3	Richtiges Zuhören	126
5.4	Wirksames Teambuilding	128
5.5	Positive Fehlerkultur.....	130
5.6	Umgang mit Kritik	132
5.7	Gut geführte Vorstellungsgespräche.....	134
5.8	Erfolgreiche Mitarbeitergespräche.....	136
5.9	Talente fördern.....	138
5.10	Veränderungen etablieren.....	140
5.11	Umgang mit Stress	142
5.12	Erfolgreiches Networking	144
5.13	Zusammenfassung: 10 Erfolgsregeln für die Führungskommunikation.....	146
	Nachwort	148
	Anhang – Leeres Vorbereitungsschema zum selbst ausfüllen	149