

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	12
Was Sie von diesem Buch nicht erwarten dürfen	14
Was Sie erwarten dürfen	15
Ihre Chancen	17
Kleine Firmen sind wieder im Kommen	17
Keiner kann Sie mehr kündigen	20
Ihr Einsatz bestimmt Ihr Einkommen	21
Mit Ihrer Familie arbeiten	21
Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten	22
Machen Sie es mindestens nebenberuflich	23
Der Chef als Person und Persönlichkeit	25
Ein Chef denkt positiv	26
Ein positiver Tagesbeginn	29
Autosuggestionskarten	31
Autosuggestion CDs	31
Zielcollagen	32
Zettel und Sprüche	32
Aufbauende Bücher	33
Ihr Erscheinungsbild	34
Ihr Auftreten	35
Kleidung	37
Gestik	38
Gesprächsführung	39
Sprache	39
Telefonieren	41
Zielplanung	42
Ihre kurzfristigen Ziele	44
Ihre mittelfristigen Ziele	45
Ihre langfristigen Ziele	45
1 x im Monat gönne ich mir eine Auszeit	46
Erfolgskontrolle	47
Wie geht es mir?	48
Wie geht es der Familie?	49
Ist mit meiner Gesundheit alles o.k.?	50
Freizeit	56
Sommer- und Winterurlaube?	56
Kurzurlaube machen	57
Samstag und Sonntag frei?	57

Feiertage.....	58
Delegieren.....	59
Wann delegieren?	59
An wen delegieren?.....	59
Wie delegieren?	60
Den Überblick behalten	61
Allzu menschlich und verständlich.....	64
Aufschieberitis.....	64
Ausreden.....	66
Schönreden.....	67
Schuld abwälzen	68
Außenmotivation	69
Unehrllichkeit	71
Eigenes Persönlichkeitsprofil.....	73
Die Gesundheit des Chefs.....	74
Ausgleichssport.....	75
Frei von Leistungsdruck.....	76
Pulsfrequenz	77
An der frischen Luft.....	78
Joggen und die Gelenke	78
Spazieren gehen.....	79
Walking und Wandern.....	79
Fahrrad fahren.....	80
Schwimmen.....	81
1 Stunde pro Tag.....	81
Dehnen und Strecken	82
Ernährung	82
Es darf etwas kosten	83
Möglichst frisch.....	84
Nicht so spät.....	85
Vitamine/Mineralstoffe	86
Ausreichend trinken.....	86
Schlaf.....	86
Rauchen und Alkohol	87
Gute Beziehungen.....	88
Qualifikation	89
Jetzige Qualifikation	90
Weiterbildung	91
Informationsbeschaffung	91
Mann oder Frau ?.....	93
Zeitplanung	93
Tagesplan	94
Wochenplan	94

Monatsübersicht.....	96
Jahresplan	96
Zeitplanungssysteme.....	97
Auf Papier	97
Am Computer	97
Mit dem PDA	98
Machen Sie es schriftlich.....	99
Das Pareto Prinzip.....	99
Achten Sie auf Ihre Grundauslastung.....	101
A – B – C und D-Aufgaben	101
Ihre persönliche Leistungskurve	104
Persönliches Umfeld	106
Ihr Lebenspartner.....	106
Ihre Kinder	108
Ihre Verwandtschaft	109
Ihre Freunde und Bekannten.....	110
Ihr Büro – und dessen Ausstattung.....	111
Büroausstattung.....	112
Fax und Telefon	112
Handy	114
Der Computer	115
AntiStress-PC.....	115
Hardwareanforderungen.....	116
Datensicherheit	118
Computersoftware	124
Spezialsoftware	126
E-Mails nutzen	128
Ihre Webseite	131
Finanzplan Internet Toolbar.....	134
Firmenwagen	134
Büroordnung und Ablagesysteme.....	135
Sauberkeit.....	136
Wo sitzt der Chef?.....	138
Ihre Produkte	140
Preise richtig kalkulieren.....	141
Keine Rabattschlachten bitte	142
Seminarrechner.....	146
Umsatz – Kosten - Gewinn	148
Großkunden sind nicht allein selig machend.....	149
Ihre Qualität	150
Ihr Service.....	152
Termine einhalten.....	153
Arbeitstechniken	154

Besprechungen	154
Präsentationen	158
Schulungen und Seminare	159
Checklisten	163
Vorplanung – Tun – Nachbereiten	164
Wann machen Sie etwas sofort?	166
MindMaps	167
Lieferanten und Einkauf	168
Partnerschaft aufbauen	169
Rabatte und Konditionen	170
Reklamationen	170
Wareneingang prüfen	171
Preisvergleiche im Internet	171
Ihre Kunden	173
Aufträge annehmen.....	174
Großkunden.....	175
Stammkunden pflegen.....	176
Empfehlungen holen	178
Reklamationen bearbeiten.....	181
Die Geschäfts-Strategie	184
Einfach bleiben.....	184
Ihr Kerngeschäft.....	186
Verkaufen Sie nur, was Sie verstehen	186
Keine Einzelgeschäfte	188
Werbung und Corporate Design	188
Werbegeschenke	192
Produktqualität	193
Pressearbeit.....	194
Anzeigenschaltung	196
Informationsveranstaltungen.....	197
Newsletter herausgeben.....	197
Newslettertauschanzeigen.....	198
Links auf der Webseite	199
Online Workshops halten.....	200
Briefpapier.....	200
Visitenkarten	203
Firmenschild.....	203
Besser als die Konkurrenz.....	204
Bringen Sie sich in eine gute Ausgangsposition	205
Vorkasse wie Ebay	207
Teil- und Anzahlungen vereinbaren	209
Was man von Versicherungen lernen kann.....	210
Schriftliche Absprachen	211

Auftragsbestätigungen.....	213
Die Finanzen des Chefs.....	215
Sich eigene Ziele setzen:.....	215
Oft schaden uns unsere Mitmenschen:.....	216
Das Dilemma der Selbständigen.....	217
Der Finanzplan.....	218
Wie geht es dann weiter?	220
Jetzt weitermachen und durchhalten:.....	220
Achtung: Nicht zum Buchhalter werden!	221
Immer alles überprüfen:.....	222
Die ProEdition des Finanzplans.....	223
Gönnen Sie sich 'Cappuccino Zeit'	224
Was ist eigentlich Cappuccino-Zeit ??	224
Entspannen Sie Ihre Finanzen.....	226
Und noch ein Tipp:	226
Ach... und fast hätten wir es vergessen:.....	227
Einige Fragen zur eigenen Standortbestimmung:.....	228
Tipps, die sich einfach bewährt haben :	230
Der Finanzplan-Newsletter	232
Fixe Kosten	232
Leasingverträge	234
Variable Kosten.....	237
Aufträge auslagern.....	238
Private Absicherung	239
Rechnungen stellen.....	242
Mahnwesen.....	244
Wann mahnen?	247
Wie mahnen?	248
Wenn Ihr Kunde trotzdem nicht zahlt?	249
Das Finanzamt und die Steuern	250
Buchführung.....	251
Steuerberater	252
Steuerrücklagen	253
Ihr Anwalt und Rechtliches	255
Ihre Mitarbeiter.....	257
Wann einstellen?.....	257
Wen einstellen?.....	261
Mitarbeiterführung	262
Sind die Aufgaben klar?.....	263
Ehrlichkeit	264
Was ist mit Motivation?.....	264
Stimmt das Gehalt?.....	267
Was, wenn´s nicht läuft?	268

Nicht die Augen verschließen	268
Zum Nebenberuf machen	269
Würdevoll gehen	270
Neuanfang wagen	271
Schlusswort	272