

100 Erfolgsbausteine für Unternehmer

01.	betriebliches Gesundheitsmanagement einführen	51.	Stetiges Outsourcing
02.	Geregelte Pausen	52.	schlanke Zahlungsprozesse
03.	Zeitmanagement Techniken kennen	53.	Risikoabsicherung, Versicherungsschutz
04.	Pareto-Prinzip überall anwenden	54.	Geplante Altersvorsorge
05.	Eisenhower-Matrix	55.	Organigramm erstellen
06.	Parkinson'sche Gesetz	56.	ABC-Analyse
07.	Notizbuch / to-do-Liste	57.	Benefits anstatt Features
08.	Frühaufsteher werden / Morgenroutine	58.	Wartezeiten sinnvoll nutzen
09.	Fortbildungen (täglich!)	59.	In Lösungen anstatt Problemen denken
10.	Kontensystem privat und betrieblich	60.	Checklistensysteme
11.	Geldmagnet	61.	Dokumentenmanagementsysteme
12.	Social Media Marketing	62.	Rechnungssoftware mit Schnittstellen
13.	Unterschied Fachkraft / Manager / Unternehmer	63.	Vorlagen für Bewerbungsgespräche
14.	Richtig Netzwerken / 7 Kontakte-Regel	64.	Persönlichkeitstests für Mitarbeiter und Chefs
15.	Clean Desk / Magic Cleaning	65.	Mitarbeiterbeteiligungen
16.	Feedback einholen	66.	Strukturierte Mitarbeiterbesprechungen
17.	Feedback geben / Loben	67.	Auftragsplanung / - Kontrolle
18.	Honorar- / Preismanagement	68.	Passives Einkommen nutzen
19.	gute Reden & Präsentationen halten	69.	Unterschied Zufriedenheit / Dankbarkeit
20.	Erfolgstagebuch	70.	Unterschied Investition / Ausgabe
21.	Ziele richtig setzen und erreichen	71.	Notfallkoffer einrichten
22.	Positive Gewohnheiten etablieren	72.	Disziplin und Willenskraft verstehen
23.	Negative Gewohnheiten ablegen	73.	Problemkunden entsorgen
24.	Unterlagen digitalisieren	74.	Kundenempfehlungen fördern
25.	Kalender synchronisieren	75.	Terminmanagement (Einhaltung, Koordination)
26.	positiver Jahresrückblick	76.	Wochenplan einführen
27.	Delegation / Monkey Management	77.	"Nein" sagen lernen
28.	Die Praline sehen / Positives Denken	78.	Verhandlungstechniken lernen
29.	Marketing Grundlagen lernen (KBF + Bribery)	79.	Stressmanagement
30.	Homepage-Optimierung	80.	Prokrastination überwinden
31.	(3a+b) Anders als andere + besser	81.	Verkaufsgespräche vorbereiten
32.	Kundenwahrnehmung optimieren	82.	"Nutzen" und nicht "Zeit" verkaufen
33.	Halo-Effekt nutzen	83.	Zielgruppen und Positionierung
34.	Motivationsformen und deren Anwendung	84.	Vorteile von Meditation
35.	"Underpromise, overdeliver"	85.	ALG (Anderer Leute Geld)
36.	Beschwerdemanagement + Fehlerkultur	86.	Branchen-Vergleich durchführen
37.	Jahresgespräche mit Mitarbeitern	87.	Preisstrategien und -kalkulationen
38.	Strategiegespräche Unternehmensführung	88.	Entscheidungen treffen
39.	Qualitätsmanagementsystem	89.	Perfektionismus ablegen
40.	E-Mailmanagement	90.	Fitness & Bewegung
41.	Wohltätigkeit	91.	Ernährung
42.	Lebensbalance-Modell überprüfen	92.	Eigenständige Systeme erschaffen
43.	Arbeitsgrundsätze schriftlich festhalten	93.	Ehevertrag
44.	Elevator Pitch erstellen	94.	Testament
45.	Planungsrechnung / Soll-Ist-Vergleich	95.	glücklich sein
46.	Dienstleistungskatalog	96.	passende Finanzierung wählen
47.	Kundenbefragungen / Zufriedenheit	97.	Eat the frog
48.	Annahmeprozess schriftlich + Quellenabfrage	98.	Biorhythmus
49.	Moderne Arbeitsplätze und Werkzeuge	99.	Absparen statt Ansparen
50.	professionelles Mahnwesen	100.	Arbeitsprozesse - Workflow