

Inhalt

1	Eine Vorstellung davon haben, wie man mit dem Unternehmen Geld verdient.	9
2	Unternehmensziel und Strategie formulieren	10
3	Werteorientierung diskutieren	12
4	Markt analysieren	13
5	Projekte kalkulieren.	14
6	Controlling-System einführen bzw. aktualisieren.	16
7	Forderungsmanagement aufbauen und Fluktuation abbauen.	17
8	Akquirieren	18
9	Verhandeln können.	20
10	Kunden pflegen	21
11	Kundennutzen definieren und vermitteln	23
12	Chancen und Risiken erkennen	24
13	Beziehungen aufbauen und/oder ausbauen	25
14	Nutzung des Internets professionalisieren.	27
15	Mitarbeiter bekommen.	28
16	Mitarbeiter behalten	29
17	Partnerschaften nutzen	31
18	Businessplan und Masterplan aufstellen	32
	Fazit	34