

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	9
<b>Teil I: Selbstführung geht heute anders</b>	19
#Business_Hack_1: Sieben Schritte zur Selbstentwicklung	20
#Business_Hack_2: Make up your mind: machen statt meckern	23
#Business_Hack_3: Persönliche Resilienz und Ressourcen aufbauen	29
#Business_Hack_4: Emotionsmanagement – gehe bewusst mit (deinen) Gefühlen um	33
#Business_Hack_5: Die fünf Schritte der Eigenmotivation	37
#Business_Hack_6: Der leichte Weg zu guten neuen Gewohnheiten und Verhaltensweisen	40
#Business_Hack_7: Umgib dich mit wert(e)vollen Menschen	44
#Business_Hack_8: Die Besten lassen sich coachen	49
#Business_Hack_9: Finde deine Aufgabe und deinen Entwicklungsweg im Leben	51
#Business_Hack_10: Trainiere dein Entscheider-Gen	55
#Business_Hack_11: Sei ein Thought Leader – werde zum Mastermind!	61
#Business_Hack_12: Einfache Kreativitätstechniken – großer Output	65
#Business_Hack_13: Erfülle dir deine Bucket List	72
#Business_Hack_14: Lieber smart als perfekt sein	76
#Business_Hack_15: Lösungsorientiert handeln	80
#Business_Hack_16: Unterstützende Routinen schaffen	84
<b>Teil II: Unternehmer-Sein / Unternehmen geht heute anders</b>	89
#Business_Hack_17: Introspektion – Selbsterkenntnis als Führungspersönlichkeit	90
#Business_Hack_18: Businessideen nebenbei ausprobieren – Sicherheit schaffen	94
#Business_Hack_19: Vom Selbstständigen zum Unternehmen – fünf entscheidende Fragen	97
#Business_Hack_20: Gewinnorientierung – die gesellschaftliche Verantwortung des Unternehmers	101
#Business_Hack_21: Mehr Produktivität – besseres Eigenmanagement	105

#Business_Hack_22: Zeitmanagement – die Zeit ist dein Freund	111
#Business_Hack_23: Fehlertoleranz der Digitalisierung nutzen	116
#Business_Hack_24: Trage zu einer größeren Sache bei – die Welt zu einem besseren Ort machen	120
#Business_Hack_25: Kritik konstruktiv nutzen und einsetzen	124
#Business_Hack_26: Rapport herstellen können – deine Superkraft	128
#Business_Hack_27: Zuverlässig als Vorbild handeln	132
#Business_Hack_28: Den »inneren Hebel« nutzen – schneller wahrnehmen und handeln	137
#Business_Hack_29: Stabilität in der VUKA-Welt behalten	142
#Business_Hack_30: Geist und Fokus öffnen – Unternehmer-Mindset	146
#Business_Hack_31: Bau dein Unternehmen resilient auf	150
#Business_Hack_32: Influencer – so geht dein Geschäft viral	155
#Business_Hack_33: Werteorientierung kommt vor Wertschätzung kommt vor Wertschöpfung	161
#Business_Hack_34: Tue Gutes und rede NICHT darüber	167
#Business_Hack_35: Verfasse dein eigenes Manifest!	170
<b>Teil III: Führung geht heute anders</b>	<b>175</b>
#Business_Hack_36: Chancendenken – Krise wird das New Normal und Change ist Chance	176
#Business_Hack_37: Recruiting – der Mix macht's	181
#Business_Hack_38: Recruiting-Direktansprache mit dem Sales Pitch	189
#Business_Hack_39: Die richtige Einstellung zur richtigen Einstellung	194
#Business_Hack_40: Mitarbeiter richtig an Bord holen: Onboarding	201
#Business_Hack_41: Menschen wirklich ins Zentrum des Handelns stellen	206
#Business_Hack_42: Eigenverantwortung bei Mitarbeitern stärken	210
#Business_Hack_43: Wie Menschen wirklich ticken – Persönlichkeitsdiagnostik	213
#Business_Hack_44: Führung ist kein »One size fits all«	219
#Business_Hack_45: Mitarbeitergespräch – die Mutter aller Gespräche	224
#Business_Hack_46: Anerkennungsgespräche – Motivation führt	229
#Business_Hack_47: Konfliktgespräche – stressige Situationen drehen	233
#Business_Hack_48: Kritikgespräch – damit es vorangeht	237
#Business_Hack_49: Trennungsgespräch – Mitarbeiter verlieren, Herold gewinnen	241

#Business_Hack_50: Intrinsische Motivation stärken	246
#Business_Hack_51: Agiles Management & Digital Leadership – adaptiv, schnell, zielorientiert	251
Business_Hack_52: OKR – das Effizienzmodell aus dem Silicon Valley	257

## **Teil IV: Vertrieb geht heute anders** 261

#Business_Hack_53: Purpose – der tiefere Sinn jeder Customer Journey	262
#Business_Hack_54: Von Sprachanfragen mit Voice Applications profitieren	270
#Business_Hack_55: Plattformökonomie – der große Hebel	276
#Business_Hack_56: D2C – was kannst du von Vertical Brands lernen?	280
#Business_Hack_57: Dein digitaler Kunde ist B2P – Business to Purchaser	284
#Business_Hack_58: Vertriebsrecruiting: Du brauchst neue Narrative	288
#Business_Hack_59: Multichannel, Crosschannel, Omnichannel – Vertrieb geht heute anders	293
#Business_Hack_60: Der Sales Funnel – führe Kunden zielgerichtet durch den Trichter	296
#Business_Hack_61: Online Sales Funnels – richtig eingesetzt	300
#Business_Hack_62: Digitale Tools für den Vertrieb	305
#Business_Hack_63: Vertriebskennzahlen – die unterschätzte Hilfe	309
#Business_Hack_64: Branchenbenchmarks – good to know, hard to get	314
#Business_Hack_65: Kennzahlen – diese musst du nutzen	317
#Business_Hack_66: Quantitative Vertriebsziele	323
#Business_Hack_67: Qualitative Vertriebsziele	326
#Business_Hack_68: Mit Zielvereinbarungen führen	329
#Business_Hack_69: Vertriebsforecast – in Szenarien planen	332
#Business_Hack_70: Provisionen, Boni und Prämien für Leistungsträger	335
#Business_Hack_71: Klare Prozesse und Zuständigkeiten im Vertrieb	338
#Business_Hack_72: Teamkonflikte lösen – Zielvorgaben erreichen	342
#Business_Hack_73: Einstieg und Vertriebsfragen mittels Brainwriting entwickeln	346
#Business_Hack_74: Produktfeatures wirklich überzeugend formulieren	351
#Business_Hack_75: Nutzenargumentation mit der SPINE-Technik	354
#Business_Hack_76: Einwandbehandlung mit der AUA-Technik	356
#Business_Hack_77: Einwandbehandlung mit Return- & 180-Grad-Technik	359
#Business_Hack_78: Emotionen – die Trigger von Kunden kennen und nutzen	362

#Business_Hack_79: A perfect Match – auf einer Wellenlänge mit dem Kunden	367
#Business_Hack_80: Multisensorik – verkaufen mit allen Sinnen	376
#Business_Hack_81: Unwiderstehliche Formulierungen nutzen	380
#Business_Hack_82: B2B-Empfehlungen – Schnellstraße zu Neukunden	382
#Business_Hack_83: Produktentwicklung nutzt Vertriebskompetenz	385
#Business_Hack_84: (Ver-)handeln in Ausnahmesituationen	390
<b>Teil V: Zukunft geht heute anders</b>	<b>397</b>
#Business_Hack_85: »Going digital« braucht mehr Humanität und Robustheit	398
#Business_Hack_86: New Learning – so geht künftig Weiterbildung im New Normal	402
#Business_Hack_87: Den Weg zum digitalen Unternehmen gehen	408
#Business_Hack_88: Vertrieb geht in Zukunft noch mal anders – so seid ihr dabei	415
#Business_Hack_89: Diversity – profitiert von der Vielfalt	420
#Business_Hack_90: Cradle-to-Cradle & Circular Economy: neue Geschäftsmodelle mit Klimaschutz inside	423
#Business_Hack_91: Heißer Scheiß? Die Metaversumstrategie	428
<b>Meine zehn Gebote für mehr Erfolg im Business</b>	<b>431</b>
<b>Anmerkungen</b>	<b>436</b>
<b>Verzeichnis der verwendeten und der weiterführenden Literatur</b>	<b>437</b>
<b>Über den Autor</b>	<b>449</b>
<b>Stimmen zum Buch</b>	<b>450</b>