

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort: Was Sie in Harvard nicht lernen</b> .....	7
<b>Teil A: Menschen</b> .....	13
1. Menschenkenntnis .....	15
2. Eindrücke vermitteln .....	37
3. Vorteil .....	61
4. Beruflicher Aufstieg .....	71
<b>Teil B: Verkaufs- und Verhandlungstaktik</b> .....	93
5. Das Verkaufsproblem .....	95
6. Der richtige Zeitpunkt .....	101
7. Schweigen .....	113
8. Marktfähigkeit .....	117
9. Die Wahl der »Kulisse« .....	133
10. Verhandeln .....	145
<b>Teil C: Unternehmensführung</b> .....	159
11. Ein Unternehmen aufbauen .....	161
12. Im Geschäft bleiben .....	173
13. Etwas erreichen .....	205
14. Nur für Unternehmer .....	235
<b>Nachwort</b> .....	247