

INHALT

.....

Vorwort: Tracy De Groose, CEO, Carat UK 5

Teil 1: Dreiecke und Pyramiden

1. Die Pyramide.....	10
2. Die Vertriebspyramide.....	12
3. Der Kegel des Lernens.....	14
4. Der abnehmende Keil.....	16
5. Der aufsteigende Keil.....	18
6. Der verzahnte Keil.....	20
7. Das Falls-Dreieck.....	22
8. Das Überzeugungsdreieck.....	24
9. Das Zufriedenheitsdreieck.....	26
10. Das Motivationsdreieck.....	28

Teil 2: Vierecke und Achsen

11. Die Wachstumstafel.....	34
12. Die Prioritätsmatrix.....	36
13. Der Marktplan.....	38
14. Die Verhandlungsarena.....	40
15. Die Mut-Skala.....	42
16. Die Achse der Kaufbarrieren.....	44
17. Der Kästchen-Prozess.....	46
18. The Long Tail.....	48
19. Das Histogramm.....	50
20. Die Gottschaldt-Figur.....	52

Teil 3: Kreise und Torten

21. Zielscheibe, Eigelb oder Zwiebel.....	60
22. Das Tortendiagramm.....	62
23. Das Venn-Diagramm.....	64
24. Das Leitidee-Satellitensystem.....	66
25. Die Molekularstruktur.....	68
26. Das Work/Life Balance-Diagramm.....	70
27. Der Teamleader-Kreis.....	72

28. Der Kegel oder Lautsprecher	74
29. Der Na und?-Fragenkreis	76
30. Der »Aus ihrem Kopf in die Welt«-Kreis	78

Teil 4: Zeitleisten und Jahresansichten

31. Die Lebenslinie	84
32. Der persönliche Termin	86
33. Der kulturelle Termin	88
34. Die Jahresansicht	90
35. Jahresdrittel und Quartale im Vergleich.....	92
36. Das verkürzte Jahr	94
37. Strategische oder taktische Jahresansicht?	96
38. Die Energieleiste	98
39. Der Motivationseinbruch	100
40. Die Motivationswäscheleine	102

Teil 5: Flüsse und Konzepte

41. Das Organigramm: So geht's.....	108
42. Das Organigramm: So geht's nicht	110
43. Die drei Eimer	112
44. Trichter, Wanne oder Eimer mit Loch	114
45. Die Eieruhr	116
46. Die Fliege.....	118
47. Der Entscheidungsbaum	120
48. Flüsse und Dämme - Ein Konzept	122
49. Die Service-Schaukel	124
50. Das Konzept, Probleme zu entpersonalisieren.....	126

Anhang	128
--------------	-----