

Benjamin Franklins „Der Weg zum Reichtum“

52 brillante Ideen für Ihr Business

Bearbeitet von
Steve Shippide, Nikolas Bertheau

1. Auflage 2013 2012. Taschenbuch. 120 S. Paperback
ISBN 978 3 86936 444 5
Format (B x L): 13 x 19,8 cm
Gewicht: 200 g

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Literatur für Manager](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of increasing size. Below the main text, 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' is written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](#) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

INHALT

.....

Einführung	8
1 Wer rastet, der rostet	10
2 Geschäftstreibender oder vom Geschäft Getriebener?	12
3 Spielen Sie mit der Zeit	14
4 »No pain, no gain«	16
5 Das verdiente Glück	18
6 Schnecken, Sprinter und tote Haie	20
7 Schulden und Verzweiflung	22
8 Seien Sie aufrichtig zu sich selbst	24
9 Erstellen Sie Ihre eigene Jahresbilanz	26
10 Lassen Sie die Finger vom Mikromanagement	28
11 Der Teufel steckt im Detail	30
12 Kaufrausch	32
13 Einkaufen mit Verstand	34
14 Tod oder Steuern?	36
15 Kleinvieh	38
16 Runterfahren statt aussteigen	40
17 Zeitverschwendung	42
18 Ihr wichtigstes Vermögen – Sie selbst	44
19 Häppchen für Häppchen	46

20	Du-bi-du-bi-du ...	48
21	Fit for Fortune	50
22	Qualitätszeit	52
23	Zeitdiebe	54
24	Machen Sie das Beste aus Ihrer Arbeitswoche	56
25	Nicht jetzt	58
26	Sie schlafen ... und gewinnen!	60
27	Zinsjongleure	62
28	D-Day	64
29	Kreditwürdigkeit	66
30	Sparen Sie sich nicht das Sparen	68
31	Ausgabenlawine	70
32	Lassen Sie sich von schlechten Zeiten nicht niederdrücken	72
33	Hilfe	74
34	Do it yourself	76
35	Schaffen Sie selbst eine Marke	78
36	Fremde Federn	80
37	Verkaufen Sie sich nicht unter Wert	82
38	Arbeiten Sie nicht härter, sondern cleverer	84
39	Die Schnäppchenfalle	86
40	Der Kaufpreis ist nicht alles	88
41	Kundenbindung	90
42	Überschätzen Sie sich nicht	92
43	Bereiten Sie sich auf das Schlimmste vor	94
44	Suchen Sie sich einen Mentor	96

45	Nichts wie ran	98
46	Mitarbeiterführung	100
47	Denken Sie voraus	102
48	Die 80-20-Regel	104
49	Hören Sie zu	106
50	Seien Sie vorsichtig da draußen	108
51	Ruhen Sie sich auf dem Erreichten nicht aus	110
52	Seien Sie realistisch	112
	Register	114