

# Inl

## Prolog

### A: Die 8 Rolle

1. Der Ge  
Der He  
Acht S  
Kennzi  
Zwei C  
Bleiben
2. Der St  
Der St  
Pools  
Die Int
3. Der Sy  
Alles z  
Adresse
4. Der Di  
Meister  
Die Ku  
Das Te
5. Der Ch  
Herr se  
Der ers  
Die Ge  
Die Pr  
Die Pre

6. Der Coach	111
<i>Die Entscheidungsträger</i>	111
<i>Das Angebot</i>	117
<i>Beziehungsmanagement</i>	121
7. Der Macher	129
<i>Der Sprung</i>	129
<i>Der Verkaufsabschluss</i>	129
<i>Der Auftrag</i>	136
8. Der Visionär	139
<i>Ein Visionär betont seine Stärken</i>	139
<i>Der Folgeauftrag und die Leads</i>	139
<b>B: 10 Prinzipien, wie Sie durch Charisma überzeugen und Vertrauen gewinnen</b>	143
1. Eigene Ressourcen mobilisieren	144
2. Mut zum Wagnis – die rote Linie	153
3. Das Pendel des Lebens	164
4. Räuberische Unerledigte	171
5. Wahlfreiheit	180
6. Anstrengung, Fleiß und Disziplin	186
7. Spielregeln und Commitment	193
8. Persönliche Selbstverantwortung	199
9. Funktionierendes Denken	207
10. Prioritäten, Visionen und Ziele	216
<b>C: 8 Ideen, wie Sie politische Seilschaften steuern und nutzen</b>	227
1. Entscheiderstruktur	227
2. Rollenstruktur	229
3. Beziehungsstruktur	231
4. Denkstrukturen	233
5. Seilschaften	236
6. Hidden Agenda	237
7. Der Alliierte	238
8. Konsequenzen und Maßnahmen	239
<b>Epilog</b>	241
<b>Literaturverzeichnis</b>	243
<b>Die Autoren</b>	245