

Stacey Hall · Jan Stringer

# **Das Leuchtturm- Prinzip**

**Wie Sie die richtigen  
Kunden gewinnen**

Aus dem Amerikanischen von Ingrid Proß-Gill

**GABAL**

# Inhalt

<b>Vorwort</b> . . . . .	<b>9</b>
<b>Danksagung</b> . . . . .	<b>11</b>
<b>Einführung: Wie man Synchronizität mit seinen perfekten Kunden und Klienten erzeugt</b> . . . . .	<b>14</b>
<b>TEIL 1: Die sechs Prinzipien der strategischen Synchronizität</b> . . . . .	<b>22</b>
1 Bleiben Sie Ihrem Leitbild treu . . . . .	<b>27</b>
2 Sie können alles anziehen, was Sie anziehen wollen . . . . .	<b>35</b>
3 Gleich und Gleich gesellt sich gern . . . . .	<b>39</b>
4 Zusammenarbeit statt Konkurrenz . . . . .	<b>46</b>
5 Ihre Kunden und Mitarbeiter wollen, dass Sie Erfolg haben . . . . .	<b>56</b>
6 Erzeugen Sie ein Erfolgsklima . . . . .	<b>65</b>
<b>TEIL 2: Die Entwicklung von Strategieplänen</b> . . . . .	<b>71</b>
7 Welche Eigenschaften sollen Ihre perfekten Kunden haben? . . . . .	<b>73</b>
8 Was motiviert Ihre perfekten Kunden? . . . . .	<b>82</b>
9 Was erwarten Ihre perfekten Kunden von Ihnen? . . . . .	<b>86</b>
10 Was müssen Sie noch verbessern? . . . . .	<b>91</b>
11 Wenn ein Plan allein nicht ausreicht . . . . .	<b>98</b>
<b>TEIL 3: Strategische Anziehung in der Praxis:</b>	
<b>21 Tagestipps</b> . . . . .	<b>104</b>
1. TIPP: Richten Sie Ihren Blick auf den Horizont . . . . .	<b>107</b>
2. TIPP: Lassen Sie Ihre perfekten Kunden wissen, dass sie perfekt sind . . . . .	<b>109</b>
3. TIPP: Machen Sie sich klar, dass die Kunden Sie suchen . . .	<b>113</b>

4. TIPP: Nehmen Sie immer wieder Verbesserungen vor. . . . .	116
5. TIPP: Hören Sie auf Ihre innere Stimme . . . . .	118
6. TIPP: Rechnen Sie damit, dass Erfolge wie Misserfolge aussehen . . . . .	121
7. TIPP: Verändern Sie die Situation. . . . .	125
8. TIPP: Erkennen Sie Ihre Fortschritte an und haken Sie noch nicht Erreichtes ab . . . . .	128
9. TIPP: Sorgen Sie für intensiven Austausch . . . . .	131
10. TIPP: Akzeptieren Sie, dass Sie nicht alles wissen . . . . .	133
11. TIPP: Nutzen Sie den »Flow« . . . . .	137
12. TIPP: Begrüßen Sie Unterbrechungen . . . . .	139
13. TIPP: Ziehen Sie aktiv Fülle an . . . . .	141
14. TIPP: Freuen Sie sich mit anderen über ihre Erfolge . . . . .	144
15. TIPP: Werden Sie gleich aktiv . . . . .	147
16. TIPP: Stellen Sie Ihre Fachkenntnis unter Beweis . . . . .	149
17. TIPP: Schaffen Sie Raum für Neues . . . . .	151
18. TIPP: Genießen Sie einen Tag lang einfach nur Ihren Erfolg . . . . .	154
19. TIPP: Bauen Sie eine engere Beziehung zu einem Ihrer Konkurrenten auf . . . . .	156
20. TIPP: Verschaffen Sie sich Klarheit über sich selbst . . . . .	159
21. TIPP: Achten Sie auf positive Vorzeichen . . . . .	161
1. EXTRA-TIPP: »Bitten – anbieten – danken« (von Donna Fisher) . . . . .	164
2. EXTRA-TIPP: Vergrößern Sie die Reichweite Ihres Lichts (von Doug Upchurch) . . . . .	166
<b>Zertifizierte PerfectCustomer-Coaches weltweit . . . . .</b>	<b>174</b>
<b>Anmerkungen . . . . .</b>	<b>175</b>
<b>Bibliografie . . . . .</b>	<b>176</b>
<b>Stichwortverzeichnis . . . . .</b>	<b>178</b>
<b>Über die Autorinnen . . . . .</b>	<b>180</b>
<b>Über PerfectCustomers, Inc. . . . .</b>	<b>182</b>