

CD 1

1. Einstieg (13.57)
- 2. Unternehmer – Der Kapitän (7.18)**
3. Werte und Ziele (10.47)
4. Leidenschaft und Disziplin (2.24)
5. Effektivität und Effizienz (6.40)
6. Glaubwürdigkeit und Authentizität (4.02)
7. *UPTODATE-Analyse U-Unternehmer (2.49)*
- 8. Philosophie – Der Sinn (4.55)**
9. Ideale als Fundament (8.49)
10. Von der Vision zum Ziel (12.17)
11. Schritt für Schritt (4.29)

Gesamt CD 1: 78.32

CD 2

1. *UPTODATE-Analyse P-Philosophie (2.43)*
- 2. Team – Das Miteinander (2.50)**
3. Zielorientiertes statt anweisungsorientiertes Führen (7.38)
4. Wissen (11.47)
5. Können (2.41)
6. Dürfen (3.17)
7. Wollen (5.20)
8. Mitarbeiter auswählen (2.03)
9. Mitarbeiter beurteilen (4.32)
10. Mit Mitarbeitern Ziele vereinbaren (2.24)
11. *UPTODATE-Analyse T-Team (2.55)*

12. Organisation – Das System

- „Alles-Selbst-Macher“-Organisation (15.19)
13. Beispiel aus der Serviceorganisation (9.23)
 14. Beispiel aus der Verkaufsorganisation (3.14)

Gesamt CD 2: 76.12

CD 3

1. Beispiel aus der Verkaufsorganisation (Forts.) (6.55)
2. *UPTODATE-Analyse O-Organisation (2.58)*
- 3. Darstellung – Die Besonderheit (2.19)**
4. Corporate Design – das optische Erscheinungsbild (10.09)
5. Corporate Identity – gelebte Unternehmenskultur (13.35)
6. Internet – die virtuelle Unternehmensdarstellung (11.32)
7. *UPTODATE-Analyse D-Darstellung (2.54)*

8. Ausrichtung – Die Produkt- und Partnerpolitik (1.13)

9. Produktpolitik (2.53)
10. Lieferantenpolitik (8.22)
11. Strategische Kooperationen (4.39)
12. *UPTODATE-Analyse A-Ausrichtung (2.50)*

13. Taktik – Die Marketingstrategie (2.16)

14. Märkte im Wandel (4.59)

Gesamt CD 3: 77.41

CD 4

1. Was ist eigentlich Marketing (1.53)
2. Der Weg zur Marketing-Strategie (20.03)
3. Marketing am Puls der Zeit (6.21)
4. *UPTODATE-Analyse T-Taktik (2.41)*

5. Erfolgssteuerung – Das Controlling (14.33)

6. Strategisches Controlling (3.59)
7. Operatives Controlling (4.49)
8. Berichtswesen (4.16)
9. Unternehmenswert (2.36)
10. Firmenkunden-Rating (13.04)

Gesamt CD 4: 74.21

CD 5

1. Firmenkunden-Rating (Forts.) (7.54)
2. *UPTODATE-Analyse E-Erfolgssteuerung (3.10)*

3. UPTODATE-Optimierung (2.28)

4. U-Unternehmer (5.42)
 5. P-Philosophie (4.56)
 6. T-Team (4.48)
 7. O-Organisation (5.31)
 8. D-Darstellung (5.07)
 9. A-Ausrichtung der Produkt- und Partnerpolitik (3.58)
 10. T-Taktik (4.34)
 11. E-Erfolgssteuerung (4.41)
 12. Hinweise zur Optimierung (3.47)
 13. Schluss (2.00)
- Gesamt CD 5: 58.43

Dieses Hörbuch ist aus der UPTODATE-Offensive[®] heraus entstanden. Es vermittelt einen Überblick dieses Qualifizierungsprogramms.

Bücher und Informationen zur UPTODATE-Offensive[®] erhalten Sie bei:

Team Steffen AG
Schaufenberger Str. 61
52477 Alsdorf

Telefon (0 24 04) 55 15-0
Telefax (0 24 04) 55 15-11

www.uptodate-offensive.de
www.steffen.de

Impressum

© Verlag Frank-Michael Rommert,
Beethovenstraße 25, 51643 Gummersbach
www.rommert.de

ISBN 978-3-9804392-9-9

Sprecher: Susanne und Martin Falk,
www.audiotrainer.de

CD-Vervielfältigung:
HOFA GmbH, 76689 Karlsdorf, www.hofa-media.de
Button (Titel): © onlinebewerbung.de - Fotolia.com

Alle Rechte vorbehalten