

INHALTSVERZEICHNIS

1. EINLEITUNG	3
2. IHRE INNERE EINSTELLUNG ZU IHREN HONORAREN	4
2.1. SELBSTBEWUSSTSEIN STATT RECHTFERTIGUNG	4
2.2. WAS WÜNSCHEN SICH KLIENTEN?	6
2.3. ES GIBT NICHTS PRAKTISCHERES ALS EINE GUTE THEORIE	8
3. ABRECHNUNGSORIENTIERTE LEISTUNGEN	10
3.1. GRUNDLAGE – DAS STRUKTURIERTE DIENSTLEISTUNGSANGEBOT	10
3.2. HONORARSTANDARDS	12
3.3. HONORARGESPRÄCH – ABRECHNUNGSORIENTIERTE LEISTUNGEN	13
4. WISSENSORIENTIERTE LEISTUNGEN	14
4.1. LEISTUNGSBESCHREIBUNG UND NUTZENDARSTELLUNG	14
4.2. HONORARMETHODEN	16
4.3. HONORARGESPRÄCH – WISSENSORIENTIERTE LEISTUNGEN	18
4.4. BETRIEBSPRÜFUNG – IHRE CHANCEN!	19
5. FIXHONORARVEREINBARUNGEN	20
6. KLIENTENORIENTIERTE HONORARGESTALTUNG UMSETZEN	21
6.1. DAS GESAMTE TEAM ÜBERZEUGEN	21
6.2. ROLL-OUT AN DIE BESTEHENDEN KLIENTEN	22
6.3. STOLPERSTEINE BEI DER UMSETZUNG	23
7. ANHANG	24
7.1. MUSTER, VORLAGEN, CHECKLISTEN	24
7.2. ZUM NACHLESEN	42