

Training

Einfach besser verkaufen

Rolf H. Ruhleder, 280 Seiten, 3., aktual. u. erw. Aufl. 2004, gebunden, ISBN 3-636-03017-5, Redline-Wirtschaft, Frankfurt, www.redline-wirtschaft.de, 32 Euro

Der Schlüssel zum erfolgreichen Abschluss liegt in der Persönlichkeit des Verkäufers und in seiner Fähigkeit, den Kun-



den zu überzeugen. Denn was nützen ihm hervorragende Fachkenntnisse, wenn er nicht geschickt argumentieren kann oder Mimik und Gestik nicht stimmen? Der Autor, der zu den führenden Verkaufstrainern gehört, zeigt, worauf es ankommt und beantwortet Fragen rund um den Verkauf. **bav-Fazit:** Sehr empfehlenswertes Trainingsbuch mit vielen Beispielen speziell für Verkaufspraktiker.

Management

Einkauf leicht gemacht

Matthias Grossmann, 224 Seiten, 2. Auflage 2004, ISBN 3-636-01238-X, Redline-Wirtschaft, Frankfurt, www.redline-wirtschaft.de, 19,90 Euro
Eine alte Unternehmer-Weisheit lautet: „Im Einkauf liegt der Gewinn!“ Trotzdem wird der Einkauf in vielen Betrieben noch stiefmütterlich behandelt.

Dabei gibt es viele Möglichkeiten, den Einkauf im Unternehmen zu optimieren und die Einkäufer zu schulen. Buch-Schwerpunkt ist der praxisgerechte Einkauf: von den Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung bis zu Verhandlungsführung und Selbstmanagement. **bav-Fazit:** Kompetenter Ratgeber zu einem vernachlässigten Thema.

Kostenmanagement

Die 144 besten Checklisten...

...zur sinnvollen Kostensenkung; Claudia Ossola-Haring, 328 Seiten, 3., aktual. Aufl. 2004, gebunden, ISBN 3-636-03007-8, Redline-Wirtschaft, Frankfurt, www.redline-wirtschaft.de, 88 Euro
An Kostensenkungsmaßnahmen kommt kein Unternehmen vorbei. Oft mangelt es aber an der konsequenten Durchführung. Die Checklisten-Sammlung hilft, um Einsparpotentiale gezielt aufzuspüren und voll auszuschöpfen - in jedem betrieblichen Bereich: vom Controlling über das Per-



sonalwesen bis hin zu Marketing, Werbung und Vertrieb. Aufgezeigt werden auch die unternehmerischen Folgen einer Kostensenkung und die Grenzen des sinnvollen Sparens. **bav-Fazit:** Die praxiserprobten Checklisten gibt es auch auf der beiliegenden CD-ROM als pdf-Dateien.



Management

Die Erfolgsmacher

Focus Magazin Verlag (Hrsg.), 253 Seiten, 2004, gebunden, ISBN 3-593-37558-3, Campus Verlag, Frankfurt, www.campus.de, 19,90 Euro

Welche Fähigkeiten helfen auf dem Weg zum persönlichen Lebenserfolg? Zehn renommierte Trainer und Coaches aus dem deutschsprachigen Raum (Asgodom, Löhr, Messner, Ruhleder, Scherer, Seiwert, Spitzbart, Sprenger usw.) vermitteln die Quintessenz ihres jeweiligen Spezialgebietes und behandeln Themen wie Selbstmarketing, Zeitmanagement, Rhetorik oder Work-Life-Balance. Sie achten bei ihren Ausführungen auch auf den Praxis-Transfer. **bav-Fazit:** Der Leser erhält nutzwertorientierte und prägnante Informationen - gelungenes Kompaktseminar in Buchform.

Training

Warum fällt das Schaf vom Baum?

Christiane Stenger, 231 Seiten, 2004, ISBN 3-593-37455-2, Campus Verlag, Frankfurt, www.campus.de, 14,90 Euro
Die Autorin ist Jugendweltmeisterin im Gedächtnistraining. In ihrem Buch verrät sie ihre erfolgreichen Lerntechniken und zeigt, wie man seine Gehirnleistung gezielt verbessern und im Alltag nutzen kann. Dabei wird klar, dass Gedächtnistraining wesentlich mehr mit Phantasie als mit Logik zu tun. Dadurch wird nicht nur das Erinnerungsvermögen gestärkt, sondern auch die Konzentrationsfähigkeit trainiert, die Kreativität beflügelt und

flexibles und vernetztes Denken gefördert. **bav-Fazit:** Empfehlenswertes Trainingsbuch für Beruf und Alltag mit vielen Beispielen und Übungen.

Management

Coaching als Führungsinstrument

R. + U. Dehner, 216 Seiten, 2004, ISBN 3-593-37305-X, Campus Verlag, Frankfurt, www.campus.de, 24,90 Euro
Das Coaching ist sicherlich die effektivste Form, wie Führungskräfte das Potenzial ihrer Mitarbeiter weiterentwickeln



können. Coaching wird hierbei als Hilfe zur Selbsthilfe verstanden, gerade auch in schwierigen Situationen. Denn wenn die Führungskraft nicht selbst „aufs Spielfeld geht“, sondern ihren Mitarbeitern unterstützend zur Seite steht, fördert sie deren Selbständigkeit und Motivation. In einem individuellen Beratungs- und Förderungsprozess gibt der Coach dazu entsprechende Denkanstöße. **bav-Fazit:** Ein sehr wichtiges Buch zu einem unterschätzten Führungsthema.

Training

Erfolgreiche Führungsgespräche

Jürg Meier, 192 Seiten, 2004, Hardcover, ISBN 3-89749-464-7, Gabal Verlag, Offenbach, www.gabal-verlag.de, 17,90 Euro



Führung bedeutet Kommunikation. Je besser die Führungskraft kommuniziert, desto zufriedener werden die Mitarbeiter sein. Und desto besser werden letztlich auch ihre Arbeitsergebnisse ausfallen. Das Buch stellt die wesentlichen Gesprächstechniken vor, mit denen Führungssituationen erfolgreich und zielbezogen gemeistert werden können. Dazu gehören u. a. Motivations-, Förder-, Zielvereinbarungs-, Tadel- und Entlassungsgespräche. **bav-Fazit:** Kompetenter, praxisnaher Ratgeber mit vielen Beispielen, Arbeitsblättern und Übungen, die den Praxistransfer erleichtern.

Selbstmanagement

Das DISG Persönlichkeits-Profil

Friedbert Gay, 224 Seiten, 2004, Hardcover, ISBN 3-894749-352-7, Gabal Verlag, Offenbach, www.gabal-verlag.de, 34,90 Euro

Das DISG-Persönlichkeitsprofil wurde allein in Deutschland bislang mehr als 600 000 Mal

eingesetzt. Es soll u. a. helfen, die eigenen persönlichen Stärken und Begrenzungen zu erkennen, Mitarbeiter gezielter einzusetzen und stärkenorientiert zu fördern sowie den Aufbau und die effektive Zusammenarbeit von Teams zu verbessern. Der Autor, der das DISG-Modell 1990 in Deutschland eingeführt hat, stellt im Buch die seit 2004 neu eingeführte Version vor. **bav-Fazit:** Wer sich mit dem interessanten DISG-Modell beschäftigen möchte, kommt an diesem Buch nicht vorbei, zumal es den Original-Fragebogen zur Selbstausswertung enthält.

Selbstmanagement

Grundlagen der Arbeitsorganisation

Walter Simon, 302 Seiten, 2004, Hardcover, ISBN 3-89749-454-X, Gabal Verlag, Offenbach, www.gabal-verlag.de, 24,90 Euro

Das Buch widmet sich den Techniken des Selbstmanagement und der Arbeitsorganisation. Dabei geht es darum, sich selbst so zu organisieren, die Arbeit sachlich und zeitlich so zu planen, dass Zeitnot, Stress, Planungsfehler und Ineffizienz am Arbeitsplatz vermieden werden. Das Buch gliedert sich in die Kapitel: persönliche Arbeitsmethodik, Lern- und Gedächtnistechniken, Denk- und Kreativitätstechniken sowie Stressbewältigungsmethoden. **bav-Fazit:** Umfassende, prägnante und kompetente Einführung.



Werbung

Empfehlungsmarketing

Kerstin Friedrich, 168 Seiten, 4., erw. Auflage 2004, Hardcover, ISBN 3-89749-467-1, Gabal Verlag, Offenbach, www.gabal-verlag.de, 17,90 Euro
Die beste Werbung ist die Emp-



fehlung eines Kunden – und die gibt es oft sogar (fast) zum Nulltarif. Empfehlungsmarketing ist Werbung durch Mundpropaganda und das Herstellen von persönlichen und vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen. Wie man Weiterempfehlungen auslöst, die Kundenerwartungen übertrifft und wie man Beziehungsnetzwerke aufbaut und nutzt, erläutert das Buch. **bav-Fazit:** Ein leicht verständlicher Ratgeber zu einem zentralen Marketingthema – unbedingt empfehlenswert.

Verkauf

Wenn Käufer streiken

M. Schweizer/T. Rudolph, 183 Seiten, 2004, gebunden, ISBN 3-409-12677-5, Gabler Verlag, Wiesbaden, www.gabler.de, 38 Euro

Viele Käufer sind angesichts der komplexen und z. T. austauschbaren Produktsortimente und Handelsleistungen verwirrt und überfordert und fühlen sich missverstanden. Folge: Es wird weniger gekauft



oder der Kauf wird ganz verschoben. Was können Hersteller und Händler hier konkret tun? Die Autoren untersuchen alle Marketingmaßnahmen, die der Kunde wahrnimmt – von der Laden- und Sortimentsgestaltung über Preispolitik und Dienstleistungsangebot bis hin zur Kommunikation. **bav-Fazit:** Das empfehlenswerte, aber relativ teure Buch beleuchtet die entscheidenden Schwachstellen und bietet Umsetzungshilfen in die Praxis.

Training

E-Mail-Kommunikation

H. Conrady/T. Finkemeier, 144 Seiten, 2004, ISBN 3-89749-178-8, Gabal Verlag, Offenbach, www.gabal-verlag.de, 15,90 Euro

E-Mails haben der Kommunikation per Brief oder Fax längst den Rang abgelaufen. Doch nicht alle Nutzer wissen, wie man Mails richtig handhabt, wie man Attachments nutzt, Mail-Ablagen organisiert und per Mail den Workflow optimiert. Das Buch geht dazu auch auf Form- und Stilfragen ein und erläutert die „Netikette“. Zusätzliche Infos bietet ein begleitender Internet-Workshop, den es für den Buchkäufer kostenlos dazugibt. **bav-Fazit:** Gute Einführung für Anfänger und Fortgeschrittene.

Management

Führen ohne Hierarchie

C. Stöwe/L. Keromosemito, 200 Seiten, 2004, ISBN 3-409-12702-X, Gabler Verlag, Wiesbaden, www.gabler.de, 34,90 Euro

In diesem Buch bekommen Projektleiter und fachliche Vorgesetzte praktische Tipps rund um die zielorientierte Führung von Teams. Sie lernen Mitarbeiter schneller einzu-

schätzen, Teammitglieder zu motivieren, kritische Gespräche zu führen und Konflikte zu bewältigen. Im Mittelpunkt steht also die Auseinandersetzung mit dem Mitarbeiter, seinen Wünschen Motiven und Ein-



stellungen. **bav-Fazit:** Ein modernes, sehr empfehlenswertes Führungsbuch für alle nicht-disziplinarischen Vorgesetzte.

Verkauf

Aktiv verkaufen im Premium-Segment

A. Verweyen/G. Eckert, 196 Seiten, 2004, gebunden, ISBN 3-409-03414-5, Gabler Verlag, Wiesbaden, www.gabler.de, 29,90 Euro



Während das Mittelfeld schrumpft, wachsen das Billig- und das Premium-Segment. Gerade im Hochpreisbereich liegen deshalb große Chancen. Das Buch versteht sich als Wegweiser für den Verkauf hochwertiger Produkte und Dienstleistungen an anspruchsvolle Kunden. Es zeigt auf, welche speziellen Erwartungen anspruchsvolle und finanzstarke Kunden haben und welche be-

sonderen Herausforderungen sich daraus für den Verkäufer und die Produktpositionierung ergeben. Denn Premium-Angebote überzeugen nicht nur mit Top-Qualität, sondern auch mit ihrem einmaligen emotionalen Mehrwert. **bav-Fazit:** Pflichtlektüre für Premium-Verkäufer.



Management

Erfolgsfaktoren für die Unternehmensführung

Wolfgang Strasser, 212 Seiten, 2004, gebunden, ISBN 3-409-03410-2, Gabler Verlag, Wiesbaden, www.gabler.de, 34,90 Euro

Nur mit hoher Professionalität in der Unternehmensführung können Firmen in Zukunft Erfolg erzielen. Der Autor hat die Nachrichten von über 150 Unternehmen analysiert und herausgefunden, dass es klare, logische Erfolgsfaktoren gibt. Insgesamt werden vier Faktoren des Unternehmenserfolgs ausführlich beschrieben: die Marktbedingungen, die Unternehmensprozesse, die Geschäftsführungskompetenz und die Zusammenarbeit im Führungsteam. **bav-Fazit:** Spannende und aktuelle Lektüre mit klaren Aussagen und vielen Beispielen.

Führung

Communicate or Die

Thomas D. Zweifel, 164 Seiten, 2004, gebunden, ISBN 3-409-12634-1, Gabler Verlag, Wiesbaden, www.gabler.de, 36,90 Euro

Auf die Frage „Warum ein Buch über Kommunikation lesen?“ gibt der Autor drei Thesen als Antwort: 1. Viele der heftigsten und kostspieligsten Probleme werden durch schlechte Kommunikation verursacht – oder sie hat zumindest einen Anteil daran. 2. Kommunika-

tionsblockaden verhindern Innovationen. 3. Kommunikation hat den größten Einfluss auf den Return of Investment in jedem Unternehmen. Das Buch zeigt, wie man mit effektivem und aktivem Zuhören und Sprechen außergewöhnliche Ergebnisse erzielen kann. **bav-Fazit:** Unbedingt lesen und sich inspirieren lassen.

Regenerieren

Wo die Seele auftankt

Marco von Münchhausen, 288 Seiten, 2004, gebunden, ISBN 3-593-37308-4, Campus, Frankfurt, www.campus.de, 19,90 Euro

Nur wer in unserer hektischen und schnelllebigen Zeit regelmäßig zu innerer Ruhe und zu sich selbst findet, kann Kraft für den aufreibenden Alltag schöpfen. Der Bestsellerautor stellt wissenschaftlich fundierte Methoden und Techniken vor, die jeder sofort umsetzen kann, um seine Ressourcen zu aktivieren. **bav-Fazit:** Praxisnahes, stimmiges Buch mit vielen Anregungen – sehr empfehlenswert.

