

## Training

### www.ziele

Jörg Knoblauch, 180 Seiten, 2005, gebunden, ISBN 3-89749-563-5, Gabal Verlag, Offenbach ([www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)), 24,90 Euro

Wer etwas bewegen möchte, muss sich Ziele setzen. Doch dies ist leichter gesagt als getan. Das Buch zeigt dem Leser in sieben Schritten, wie er persönliche Ziele richtig setzen und systematisch erreichen kann. Dazu gehört, wie aus Wünschen Ziele werden, wie man die richtigen Ziele wählt und sie mit Leidenschaft erreicht. Zudem erfährt man, wie man mit Abweichungen und Misserfolgen umgeht sowie man Ziele kommunizieren kann, um andere Menschen mit ins Boot zu nehmen.



bav-Fazit: Sehr empfehlenswerter Ratgeber mit vielen Beispielen, praxisnahen Checklisten und Workshops.

## Selbstmanagement

### Infonautik

Joscha Remus, 240 Seiten, 2005, gebunden, ISBN 3-89749-564-3, Gabal Verlag, Offenbach ([www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)), 24,90 Euro

Wer sein Wissen täglich anpassen und qualitativ neu bewerten muss, braucht Know-how über Wissenswerkzeuge, Netzwerke sowie Wissenskompe-



tenz. Das Instrument hierfür heißt: Persönliches Wissensmanagement. Das Buch will dem Leser neue Wege durchs Wissenslabyrinth zeigen und ihn mit Techniken bekannt machen, mit denen er sein Wissen erweitern, teilen, wiederfinden und managen kann.

bav-Fazit: Spannender Reiseführer durch den Wissensschungel.

## Training

### Kopf oder Zettel?

Oliver Geisselhart, 250 Seiten, 2005, gebunden, ISBN 3-89749-561-9, Gabal Verlag, Offenbach ([www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)), 29,90 Euro

Es gibt kein schlechtes Gedächtnis, sondern nur ein schlecht genutztes. Ziel des Geisselhart-Gedächtnisstrainings ist es, dem Leser zu helfen, sein Gedächtnispotenzial zu nutzen und geistig fit zu bleiben. Man lernt u. a. sich Namen sofort zu merken, Te-



lefonnummern, Daten und Fakten dauerhaft zu speichern und Reden frei und ohne Spickzettel zu halten. Mit der beiliegenden CD-ROM kann man zudem interaktiv auf dem PC trainieren.

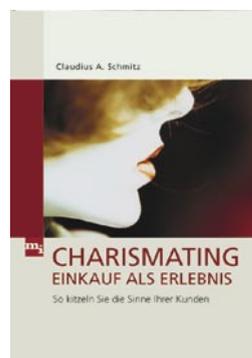
bav-Fazit: Empfehlenswertes Lern- und Übungsbuch für den Berufsalltag.

## Marketing

### Charismating – Einkauf als Erlebnis

Claudius Schmitz, 2005, 304 Seiten, Hardcover, ISBN 3-636-03040-X, Redline Wirtschaft, Frankfurt ([www.redline-wirtschaft.de](http://www.redline-wirtschaft.de)), 39,90 Euro

Statt Rabattschlacht die Sinne der Kunden kitzeln – dies ist das zentrale Ziel des Autors. Er unterbreitet viele Vorschläge, wie man echte Kundenerlebnisse einleiten kann. Zudem beschreibt er die nötigen Voraussetzungen, die der Unternehmer und seine Mitarbeiter erfüllen sollten. Zentraler Begriff dabei ist das „Charismating“, ein ganzheitlich angelegter Katalog mit sieben Handlungsbausteinen, der darauf abzielt, Kunden anzulocken und dauerhaft zu binden. Wichtig hierbei: Der Kunde sollte während und nach dem Verkaufsvorgang nicht an seinen Geldbeutel denken.



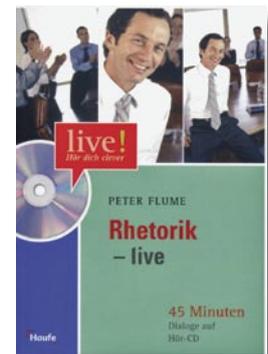
bav-Fazit: Sehr empfehlenswertes Marketingpraxisbuch für einzelhandelsaktive Unternehmen.

## Training

### Rhetorik – live

Peter Flume, 172 Seiten, 2005, mit Hör-CD, ISBN 3-448-06812-8, Haufe Verlag, Planegg ([www.haufe.de](http://www.haufe.de)), 19,80 Euro

Der Ratgeber zum Lesen und Hören zeigt in zahlreichen Reden und Präsentationen, wie man seine Zuhörer begeistern kann. Auf der Hör-CD ist der Zuhörer 45 Minuten „live“ dabei, wenn Redner mittels Stimme, Sprechweise und Argumentation zu überzeugen versuchen. Ein Rhetorik-Experte kommentiert die guten und schlechten Szenen. Zudem gibt es Musterreden zum Ausdrucken.



bav-Fazit: Gelungene Kombination aus Buch und Audio-CD.

## Führung

### Grundlagen erfolgreicher Mitarbeiterführung

Hartmut Laufer, 180 Seiten, 2005, Hardcover, ISBN 3-89749-548-1, Gabal Verlag, Offenbach ([www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)), 17,90 Euro

Dieses Buch richtet sich an Leser, die sich mit den Praxisproblemen der Mitarbeiterführung auseinandersetzen möchten. Es erklärt die typischen Verhaltensweisen von Mitarbeitern und liefert bewährte, erfolgsorientierte Methoden sowie Instrumente der Führungslehre in komprimierter



Form. Das Buch ist sowohl für Nachwuchskräfte interessant wie auch für erfahrene Praktiker, die ihr Methodenrepertoire erweitern, ihr intuitives Führungsverhalten theoretisch untermauern und eventuelle Zweifel ausräumen möchten. bav-Fazit: Gelungenes Führungs-Buch eines erfahrenen Praktikers.

## Verkauf

### Brain Script

Hans-Georg Häusel, 240 Seiten, 2005, gebunden, ISBN 3-448-06191-3, Haufe Verlag, Planegg ([www.haufe.de](http://www.haufe.de)), 24,80 Euro



Wie werden Kaufentscheidungen beeinflusst? Das Buch Brain Script fasst die neuesten Erkenntnisse der Hirn-, Hormon-, und Nervenforschung für Marketing und Verkauf zusammen und durchleuchtet das Verhalten der Kunden: Wann kaufen sie, was kaufen sie und warum kaufen sie? Aufgezeigt wird zudem, worin sich Kunden beim Kaufen un-

terscheiden, und was man als Verkäufer tun kann, damit Kunden kaufen. bav-Fazit: Spannendes Buch, das wissenschaftliche Erkenntnisse leicht verständlich und praxisorientiert darstellt - unbedingt empfehlenswert.

## Verkauf

### So gewinnen Sie jeden Kunden

Frank M. Scheelen, 296 Seiten, 5., aktualis. Auflage 2005, Hardcover, ISBN 3-636-01262-2, Redline Wirtschaft, Frankfurt ([www.redline-wirtschaft.de](http://www.redline-wirtschaft.de)), 29,90 Euro

Ein Verkäufer muss die wichtigen Verkaufstechniken beherrschen sowie die Persönlichkeitstypen erkennen und richtig mit ihnen umgehen. Dazu stellt der Autor die „Insights“-Methode vor, die auf acht Persönlichkeitstypen basiert, denen vier unterschiedliche Farben zugewiesen sind. Im Rahmen dieses Modells lassen sich nicht nur die Kunden, sondern auch der Verkäufer selbst erfassen. Auf diesen Erkenntnissen basieren dann die weiteren Empfehlungen des Autors zum Verkaufsgespräch am Telefon, auf Messen etc. bav-Fazit: Interessantes und anschauliches Typen-Modell.

## Marketing

### Perfekte Werbebriefe

Alexander Jürries, 220 Seiten, 2005, mit CD-ROM, ISBN 3-448-06547-1, Haufe Verlag, Planegg ([www.haufe.de](http://www.haufe.de)), 16,80 Euro

Werbebriefe wecken nur dann das Interesse, Vertrauen und die Sympathie des Lesers bzw. Entscheiders, wenn sie gut formuliert und attraktiv gestaltet sind. Speziell auf die Bedürfnisse von Kleinbetrieben zugeschnitten, liefert der Leitfaden konkrete Handlungsanweisun-

gen für jede Phase des Projekts: Kosten- und Terminplanung, Formulierung und Gestaltung des Briefes, Versand, Nachfassarbeit und Datenpflege. Dabei kommt die Ermittlung geeigneter Adressen ebenso zur Sprache wie der richtige Umgang mit Stilmitteln und der gezielte Einsatz von Response-Elementen.



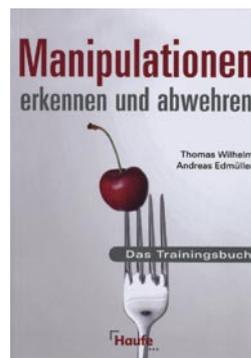
bav-Fazit: Wertvoller Praxisratgeber mit vielen Musterwerbebriefen und Textbausteinen (auch auf CD).

## Management

### Manipulationen erkennen und abwehren

Thomas Wilhelm / Andreas Edmüller, 259 Seiten, 2005, ISBN 3-448-06192-1, Haufe Verlag, Planegg ([www.haufe.de](http://www.haufe.de)), 19,80 Euro

Die Autoren decken die zentralen Mechanismen unlauterer Beeinflussung auf und zeigen, wie man sich schützen kann. Von der Gegenseitigkeitsfalle über das Kontrastprinzip und emotionale Appelle bis hin zum Beziehungstrick präsentieren sie die Techniken



der psychologischen Manipulation, bevor sie die logische Manipulation durchleuchten. Neben dem Durchschauen der Tricks kann sich der Leser zusätzlich einen allgemeinen Manipulationsschutz zulegen, indem er den richtigen Umgang mit zentralen Kommunikationswerkzeugen einübt. bav-Fazit: Übersichtlich strukturiertes Trainingsbuch mit vielen Beispielen.

## Führung

### Die Peperoni-Strategie

Jens Weidner, 197 Seiten, 2005, ISBN 3-593-37788-8, Campus Verlag, Frankfurt ([www.campus.de](http://www.campus.de)), 19,90 Euro

Unbequeme Entscheidungen durchsetzen, sich in Konflikten behaupten, die eigenen Interessen vertreten – Erfolg im Beruf erfordert Durchsetzungsvermögen, Tatkraft und Zivilcourage.



Der Autor ist Erziehungswissenschaftler und Kriminologe und hat ein spezielles Aggressionstraining für das Berufsleben entwickelt. Er zeigt anhand von acht Grundregeln u. a. auf, wie sich Durchsetzungsstärke durch Förderung der positiv-konstruktiven Aggression trainieren lässt und wie man lernt, sein Umfeld strategisch richtig einzuschätzen. Das Buch enthält viele Beispiele und einen Selbsttest um seinen eigenen Schärfegrad zu erkunden. bav-Fazit: Ein gelungenes und unterhaltsam geschriebenes Buch – sehr empfehlenswert.