

## Training

### Beratungskompass

C. Eilles-Matthiessen/S. Janssen, 363 Seiten, 2005, Gebunden, ISBN 3-89749-565-1, Gabal Verlag, Offenbach ([www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)), 50 Euro

Die Vielfalt der Angebote und Bezeichnungen von Beratern ist selbst für Kenner kaum mehr zu überblicken. Der Beratungskompass schafft einen



Überblick über die gemeinsamen Grundlagen und Techniken der Beratung und über Varianten, Ziele und Ablauf von Coaching, Karriereberatung, Outplacement und Mediation. Im umfassenden Serviceteil finden sich u.a. Verbandsadressen sowie 78 „Steckbriefe“ zur beratungsbezogenen Weiterbildung. bav-Fazit: kompetente, gut strukturierte und leicht lesbare Übersicht – sehr empfehlenswert.

## Marketing

### Mega-Macht Marke

McKinsey & Company (Hrsg.), 408 Seiten, 2., aktual. u. erweitert. 2005, Hardcover, ISBN 3-636-01308-4, Redline Wirtschaft, Heidelberg ([www.redline-wirtschaft.de](http://www.redline-wirtschaft.de)), 39,90 Euro



Marken lassen sich systematisch messen, aufbauen und managen. Dazu braucht es einen ganzheitlichen Ansatz, der Kreativität und harte Fakten vereint. Das Buch stellt ein praxisnahes Instrumentarium zur systematischen Gestaltung des Markenwertes vor, das es den Unternehmen erlaubt, ihre Marken konsistent und konsequent zu führen. bav-Fazit: gelungenes, sehr empfehlens-

wertes Markenmanagement-Konzept mit Praxisbeispielen.

## Management

### Eventmarketing

Sigrun Erber, 336 Seiten, 4. Auflage 2005, Hardcover, ISBN 3-636-03051-5, Redline Wirtschaft, Heidelberg ([www.redline-wirtschaft.de](http://www.redline-wirtschaft.de)), 49,90 Euro

Wann wird eine Veranstaltung zum Event? Das Buch gibt ausführliche Antworten auf diese und die zentralen Fragen: Was soll mit einem Event erreicht und wie soll es organisiert werden? Es ist ein praktischer Leitfaden, der die Leser von der ersten Idee bis hin zur Erfolgskontrolle begleitet. Dazu gibt es viele Checklisten und Fallstudien, die die Vorbereitung und Umsetzung von Events er-



leichtern. Auch die Zusammenarbeit mit Agenturen wird angesprochen. bav-Fazit: empfehlenswerter Ratgeber für Praktiker und Einsteiger.

## Vision

### Wie wir leben werden

Matthias Horx, 397 Seiten, 3. Auflage 2006, gebunden, ISBN 3-593-37777-2, Campus Verlag, Frankfurt ([www.campus.de](http://www.campus.de)), 24,90 Euro

**campus**



Wie sieht unsere Zukunft aus? In einer Mischung aus Science-Fiction und Sachbuch entwirft Trendforscher Horx ein spannendes Bild unseres Lebens in den nächsten 100 Jahren. Auf der Basis von Studien nimmt er unsere künftige Lebensgestaltung ins Visier. Dazu entwirft Horx zehn Szenarien (Geburt, Lernen, Liebe, Arbeit, Politik, Glaube, Tod etc.), die sich auch eigenständig lesen lassen. bav-Fazit: ein optimistisches, nach vorn gerichtetes Buch, das zum Handeln in der Gegenwart ermutigt.

## Selbstmanagement

### So zähmen Sie Ihren inneren Schweinehund

Marco Freiherr von Münchhausen, 240 Seiten, 6. aktual. u. ergänzte Auflage 2006, gebunden, ISBN 3-593-37796-9, Campus Verlag, Frankfurt ([www.campus.de](http://www.campus.de)), 19,90 Euro



Wir kennen ihn alle, den inneren Schweinehund, der uns davon abhält, unangenehme Aufgaben anzupacken oder wichtige Entscheidungen zu treffen. Der Autor zeigt auf, in welchen Bereichen des Alltags er aktiv ist und mit welchen Tricks und Taktiken er uns torpediert. Der 3. Teil des Buchs vermittelt dann Strategien im Umgang mit dem inneren Schweinehund, um unsere Vorhaben umzusetzen. bav-Fazit: humorvoller und lehrreicher Bestseller in ergänzter Neuauflage.

## Verkauf

### Das neue Hardselling

Martin Limbeck, 277 Seiten, 2005, gebunden, ISBN 3-409-14342-4, Gabler Verlag, Wiesbaden ([www.gabler.de](http://www.gabler.de)), 38 Euro

Das Buch rückt die eigentliche Aufgabe des Verkäufers wieder in den Mittelpunkt: das Verkaufen. Dabei geht es sowohl um den erfolgreichen, zielgerichteten Abschluss, als auch um den Aufbau einer langfris-



tigen Kundenbeziehung. Wie dieser Spagat gelingen kann, zeigt der Autor anhand von acht Schritten: vom telefonischen Erstkontakt über das Erstgespräch und den Verkaufsabschluss bis hin zum After-Sales-Service. bav-Fazit: Intensivtraining und Nachschlagewerk mit hohem Praxiswert – Pflichtlektüre für Einsteiger und Fortgeschrittene.

## Empfehlungen

### Viral Marketing

Sascha Langner, 204 Seiten, 2005, gebunden, ISBN 3-409-14270-3, Gabler Verlag, Wiesbaden ([www.gabler.de](http://www.gabler.de)), 36,90 Euro



Vor allem die Empfehlung von Bekannten, Freunden etc. zählt bei der Kaufentscheidung. Wie sich Mundpropaganda gezielt auslösen lässt und kreativ genutzt werden kann, zeigt die Idee des viralen Marketings: Wie ein Virus sollen sich Infos über Produkte oder Dienstleis-

tungen rasch verbreiten. Das Buch erläutert, was bei Planung und Umsetzung bedacht werden muss und wie eine praxisnahe Erfolgskontrolle aussieht. Ergänzend gibt es 14 Fallstudien. bav-Fazit: sehr empfehlenswertes Buch für Unternehmen mit geringen Marketing-Budgets.

## Kommunikation

### Mind the Gap!

Mechthild Bülow, 212 Seiten, 2005, gebunden, ISBN 3-409-14281-9, Gabler Verlag, Wiesbaden ([www.gabler.de](http://www.gabler.de)), 34,90 Euro



Das Buch versteht sich als Kompass für eine effektive Konfliktlösung im Geschäftsalltag. Es will den Führungskräften zunächst helfen, ihre eigenen Stärken und Schwächen zu erkennen. Aus dieser Selbsterkenntnis heraus werden dann handlungsorientierte Lösungen entwickelt. Manager können so lernen, ihre Kommunikation selbst in die Hand zu nehmen. bav-Fazit: nützliche Anleitung zur (dauerhaften) Konfliktlösung.

## Management

### Kompetenzmanagement in der Praxis

K. North / K. Reinhardt, 224 Seiten, 2005, gebunden, ISBN 3-409-14316-5, Gabler Ver-

lag, Wiesbaden ([www.gabler.de](http://www.gabler.de)), 39,90 Euro



Die Innovationskraft eines Unternehmens hängt stark davon ab, wie es gelingt, die Mitarbeiter und deren Fähigkeiten einzubinden. Das Buch beschreibt, wie sich die Kompetenzen der Mitarbeiter systematisch identifizieren, nutzen, entwickeln und absichern lassen. Die dazu notwendigen Werkzeuge werden ebenso vorgestellt wie die schrittweise Einführung des Kompetenzmanagements. bav-Fazit: kompetenter, klar strukturierter Leitfaden mit vielen Praxisbeispielen – sehr empfehlenswert.

## Verkauf

### Heute akquirieren – sofort profitieren

Ardeschyr Hagmaier, 176 Seiten, 2005, ISBN 3-409-14283-5, Gabler Verlag, Wiesbaden ([www.gabler.de](http://www.gabler.de)), 26,90 Euro



Um in Verkaufssituationen zu bestehen sind zwei Dinge notwendig: die richtige innere Einstellung und das Beherrschen der Strategien, Methoden und Techniken. Das Buch will beides leisten, indem es den Leser zunächst mit dem Handwerkszeug des professionellen und erfolgreichen Akquisiteurs bekannt macht. Danach gibt es kreative und innovative Praxis-Tipps und –Ideen, wie sich die Neu- und Bestandskundenakquisition optimieren lässt. bav-Fazit: wertvoller, kompetenter und motivierender Ratgeber für Praktiker.

## Marketing

### Akquise für Trainer, Berater, Coaches

Michael Bernecker u. a., 173 Seiten, 2005, mit CD, ISBN 3-89749-544-9, Gabal Verlag, Offenbach ([www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)), 29,90 Euro



Professionelle Akquise fällt vielen Trainern, Coaches, Beratern etc. nicht leicht. Das Buch vermittelt den kompletten Werkzeugkasten der auf dem Bildungsmarkt funktionierenden Vertriebsstrategien und -tools. Es zeigt zudem, wie man alle kommunikativen Möglichkeiten intelligent vernetzt. Praktisch ist die beiliegende CD mit Checklisten, Fallbeispielen und Formularen zum Ausdrucken. bav-Fazit: übersichtlich strukturiertes

Praxisbuch von einem Trainer, einer PR-Expertin und einem Marketingprofi - unbedingt empfehlenswert.

## Management

### Marketing für Dienstleister

Thomas Scheuer, 189 Seiten, 2005, gebunden, ISBN 3-8349-0031-1, Gabler Verlag, Wiesbaden ([www.gabler.de](http://www.gabler.de)), 39,90 Euro



Wie lässt sich die unsichtbare Dienstleistung für den Kunden sichtbar machen? Dieser Ratgeber führt den Leser Schritt für Schritt durch alle Phasen des Dienstleistungsprozesses. Dabei werden die Kontaktpunkte mit dem Kunden genau analysiert. Für jeden Prozessschritt bekommt der Leser konkrete Handlungsempfehlungen und Anregungen. bav-Fazit: Ideen-Fundgrube gerade auch für die Handwerksbetriebe – sehr empfehlenswert.

## Training

### Marketing-Praxis

Stephan Broda, 344 Seiten, 2. Auflage 2005, ISBN 3-8349-0067-2, Gabler Verlag, Wiesbaden ([www.gabler.de](http://www.gabler.de)), 39,90 Euro

Was tun, wenn man mit Marketingaufgaben betraut wird, ohne Vorkenntnisse zu besit-



zen? Entlang der klassischen Marketingfelder (z. B. Unternehmensziele, Marketingstrategie, Marktforschung, Produktpolitik) bietet der Autor eine kompakte Einführung für Quereinsteiger und Praktiker. Komplexe Themen werden auf klare Kernaussagen heruntergebrochen und – auch mittels Praxisbeispielen – erläutert. bav-Fazit: Marketing-Basiswissen verständlich vermittelt.

## Management

### Unternehmensführerschein

Unternehmen Erfolg (Hrsg.), 253 Seiten, 2005, gebunden, ISBN 3-89749-575-9, Gabal Verlag, Offenbach ([www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)), 27,90 Euro



Ein Autorenteam von zwölf erfolgreichen Führungspersönlichkeiten aus verschiedenen Branchen und völlig unterschiedlichen Unternehmens-

dimensionen legt mit diesem Buch einen Handlungsleitfaden für mehr Geschäftserfolg vor. Ausgerichtet auf Unternehmer und Führungskräfte in kleinen und mittleren Firmen, bietet das Buch zwölf Beiträge, die einen Unternehmensführerschein bilden. Die Autoren kombinieren ihre Erfahrungen aus überschaubaren Strukturen mit aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen zu einem direkt auf die unternehmerische Praxis übertragbaren Mix. bav-Fazit: praxisnahe und wissenschaftlich fundierte Fahrtschule.

## Training

### Projektmanagement...

...und technisches Controlling; Annette Kunow, 164 Seiten, 2., neubearb. u. erw. Aufl. 2005, ISBN 3-7785-2918-8, Hüthig, Heidelberg ([www.huethig.de](http://www.huethig.de)), 29,80 Euro



Um ein Projekt erfolgreich zu machen, muss es richtig ausgewählt und detailliert geplant werden. Zudem muss die Organisation des Teams und der Aufgaben projektbezogen erfolgen. Das Buch erläutert alle wichtigen Projektphasen. Eigene Kapitel sind der Software MS Project und den Werkzeugen zur Ideenfindung und Problemlösung gewidmet. Weitere Themen sind Zeit-, Selbst- und Konfliktmanagement sowie die Mitarbeiterführung. bav-Fazit: ein übersichtlich strukturierter und gut lesbarer Ratgeber.