

Weiterbildung

Einfach besser texten

Stefan Gottschling, 153 Seiten, 2006 ISBN 3-89749-590-2, Gabal Verlag, Offenbach (www.gabal-verlag.de), 17,90 Euro
Texten verbindet Talent mit Wissen um Stil, Formen, Textwerkzeuge und formale Anforderungen. Das Buch enthält genau diese Infos. Es verrät zudem nicht nur Schreibkniffe, sondern frischt auch die Grundlagen der Grammatik auf. Der Autor möchte dem Leser helfen, dass er stilsicher und leidenschaftlicher in seiner Texterarbeit wird. Ergänzend zum Buch gibt es einen Internetworkshop. bav-Fazit: Kompetentes Buch zum professionellen Schreiben mit hohem Nutzwert.



Management

Das ZukunftsRadar

Pero Micic, 355 Seiten, 2006, gebunden, ISBN 3-89749-594-5, Gabal Verlag, Offenbach (www.gabal-verlag.de), 29,90 Euro



Werden die Chancen künftiger Entwicklungen frühzeitig erkannt, lassen sie sich als Potenziale nutzen. Im ersten Teil des Buches wird der Begriff „Zukunftsfaktor“ als die treibende Kraft der gegenwärtigen und künftig zu erwartenden Veränderungen unseres Umfelds beschrieben. Der Hauptteil beinhaltet einen strukturierten Überblick über die wesentlichen Zukunftsfaktoren im wirtschaftlichen, sozialen, technologischen, ökologischen und politischen Umfeld. Abschließend gibt es eine Anleitung zum Erstellen eines eigenen Zukunftsradars. bav-Fazit: Gelungene Zusammenstellung fürs Zukunftsmanagement – sehr empfehlenswert.

Management

Methodenkoffer Führung und ...

... Zusammenarbeit; Walter Simon, 362 Seiten, 2006, gebunden, ISBN 3-89749-504-X, Gabal Verlag, Offenbach (www.gabal-verlag.de), 24,90 Euro
Das Buch versteht sich als Nachschlagewerk, das knapp

und fundiert Orientierung und verdichtete Infos bietet. Übersichtlich dargestellt werden u. a. die Themen Führungslehre, Mitarbeiter informieren, motivieren, kritisieren und kontrollieren, Führungsgrundsätze, Leitbilder sowie Führungsmodelle. Ergänzend gibt es Literatur- und Praxistipps. bav-Fazit: Ein sehr gut strukturiertes Buch mit hohem Info-Gehalt – sehr empfehlenswert.



Strategiewissen

Das neue 1 x 1 der Erfolgsstrategie

Kerstin Friedrich u. a., 128 Seiten, 2006, gebunden, ISBN 3-89749-195-8, Gabal Verlag, Offenbach (www.gabal-verlag.de), 17,90 Euro



Fokussierung und Konzentration auf Kernkompetenzen gelten als das Erfolgsrezept schlechthin. Wie man sich richtig spezialisiert und sein Erfolgspotenzial ausschöpft, zeigt die Engpass-Konzentrierte Strategie (EKS). Die Devise lautet: Mehr Erfolg durch strategisch klügeren Einsatz von Energien und Ressourcen. bav-Fazit: Konzentrierte Einführung in die EKS mit interessanten und anschaulichen Fallbeispielen.

Verkauf

Sie bekommen nicht, was Sie verdienen ...

... sondern was Sie verhandeln; Hermann Scherer, 3 Audio-CDs, 2006, ISBN 3-89749-612-7, Gabal Verlag, Offenbach (www.gabal-verlag.de), 25,90 Euro



Bei diesem Hörbuch geht es ganz gezielt darum, wie man im Verkauf verhandeln und für seine Produkte, Systeme und Dienstleistungen den bestmöglichen Preis erzielt. Man er-

Verkauf

Mut zu neuen Kunden

Hans Christian Altmann, 312 Seiten, 7., aktual. u. erw. Auflage, gebunden, ISBN 3-636-01370-X, Redline Wirtschaft, Heidelberg (www.redline-wirtschaft.de), 32 Euro

90 % der erfolgreichen Neukundengewinnung hängen von der richtigen Strategie und der optimalen Motivation ab. Der Autor stellt erfolgreiche, moderne Methoden zur Kundenakquisition vor – auch unter Einsatz der modernen Medien. Er zeigt u.a. auf, wie man am schnellsten neue Kunden findet, am leichtesten ihr Interesse gewinnt, mit Einwänden souverän umgeht und am besten zum Abschluss kommt. bav-Fazit: Das Buch enthält viele wertvolle Ideen und konkrete Praxistipps – unbedingt empfehlenswert.



Verkauf

Besser verkaufen mit Glaubwürdigkeit ...

... und Sympathie; Gabriele u. Hans Stöger, 208 Seiten, 2006, ISBN 3-636-01352-1, Redline Wirtschaft, Heidelberg (www.redline-wirtschaft.de), 9,90 Euro

Viele Kunden fühlen sich von Verkäufern unfreundlich und unpersönlich behandelt. Das Buch richtet sich an Verkäufer von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen, denen es wichtig ist, im Verkaufsgespräch möglichst authentisch zu sein. In sechs



organischen Schritten möchten die Autoren vermitteln, wie ein Verkäufer seine Arbeit mit den Kundenbedürfnissen in Einklang bringen und als Mensch und Berufsprofi gewinnen kann. bav-Fazit: Sehr empfehlenswerter Ratgeber für alle, die ihre Kunden individuell und gut beraten und wertschätzen wollen.

Verkauf

Das überzeugende Angebot

Hermann Scherer, 191 Seiten, 2006, gebunden, ISBN 3-593-37949-X, Campus Verlag, Frankfurt (www.campus.de), 24,90 Euro

Schriftliche Angebote sind Stiefkinder in der Kundenkommunikation, da sie oft nur reine Daten und Fakten enthalten. Angebote die überzeugen und begeistern sollen, müssen vor allem verständliche Informationen enthalten, die Bilder und Emotionen erzeugen. Gespickt



mit vielen Beispielen erläutert der Autor, wie die äußere Form eines schriftlichen Angebots aussehen sollte, wie sich Bilder, Farben und Symbole geschickt einsetzen lassen und was bei der sprachlichen Form zu beachten ist. bav-Fazit: Ein kompetenter, leicht verständlicher und anregender Praxisratgeber zu einem unterschätzten Thema – unbedingt lesen.

Gesprächsführung

Fragetechnik schnell trainiert

Vera F. Birkenbihl, 224 Seiten, 14., durchgesehene Auflage 2005, ISBN 3-636-07051-7, mvg Verlag, Heidelberg (www.mvg-verlag.de), 7,90 Euro
Wer fragt, bestimmt die Richtung eines Gesprächs. Folglich

ermöglicht eine geschickt eingesetzte Fragetechnik eine gezielte Gesprächsführung. Mit Hilfe der Birkenbihl-Technik können die Leser ihre Fähigkeit, zu beraten, verkaufen oder zu verhandeln, trainieren und wesentlich verbessern. Der Schwerpunkt des Buchs liegt auf dem aktiven Training der Fragetechnik mittels Übungen und Spielen. bav-Fazit: Kompakter und informativer Ratgeber.

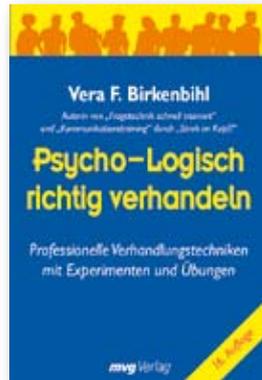


Selbstmanagement

Meine Stressbalance

Sabine Schönert-Hirz, 247 Seiten, 2006, gebunden, ISBN 3-593-37798-5, Campus Verlag, Frankfurt (www.campus.de), 19,90 Euro

Stress an sich kann ein wichtiger Helfer sein. Wenn wir aber unter Stress leiden, dann läuft etwas schief. Auf dieser Basis entwickelt die Autorin ihre Idee der Stressbalance. Sie beschreibt, wie man in den verschiedenen Lebensbereichen – Arbeit, Partnerschaft, Familie und Sozialleben, Muße und persönliche Weiterentwicklung – eine Balance zwischen Anspannung und Entspannung, zwischen Aufgabe und Ergebnis, zwischen Unzufriedenheit und Erfüllung finden kann. Und zwar in Form von dauerhaft veränderte Denk- und Handlungsgewohnheiten. bav-Fazit: Hilfreiche Gedanken und Rezepte für den Alltag – sehr empfehlenswert.



Verkauf

Psycho-logisch richtig verhandeln

Vera F. Birkenbihl, 224 Seiten, 16., aktual. u. erweit. Auflage 2006, ISBN 3-636-07175-0, mvg Verlag, Heidelberg (www.mvg-verlag.de), 8,90 Euro

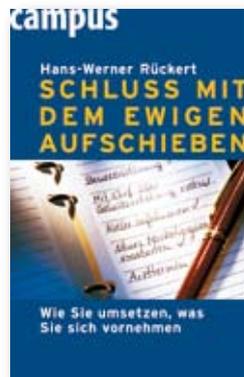
Die richtige Verhandlungsführung erfordert Feingefühl, Menschenkenntnis und das Wissen um Verhandlungstaktik und -strategie. Die Autorin hat ein eigenes Konzept zur psychologisch erfolgreichen Verhandlungsführung entwickelt. Darin zeigt sie auf, warum zuerst die bio-logischen und die psycho-logischen Aspekte berücksichtigt werden müssen, bevor man sich den logischen Fakten und Gründen zuwenden kann. Viele Beispiele und Übungen erleichtern die praktische Umsetzung. bav-Fazit: Empfehlenswerter Verhandlungs-Ratgeber mit psychologischem Schwerpunkt.

Selbstmanagement

Schluss mit dem ewigen Aufschieben

Hans-Werner Rückert, 282 S., 6. komplett überarb. Auflage 2006, ISBN 3-593-38144-3, Campus Verlag, Frankfurt (www.campus.de), 17,90 Euro

Wie schafft man es, seine Vorsätze auch umzusetzen? Der Autor legt die tieferliegenden Ursachen für das leidige Aufschieben dar und erklärt, welche Aufschieber-Typen und welche Aufschiebe-Mechanismen es gibt und wie man ihnen entgegenwirken kann. Um das Aufschieben zu überwinden, setzt der Autor auf die Kombination von drei Komponenten: Bewusstheit, Aktionen und Rechenschaft. bav-Fazit: Wertvolle Hilfen und Tipps, wie man sich vom Vermeider zum Macher entwickeln kann.



men es gibt und wie man ihnen entgegenwirken kann. Um das Aufschieben zu überwinden, setzt der Autor auf die Kombination von drei Komponenten: Bewusstheit, Aktionen und Rechenschaft. bav-Fazit: Wertvolle Hilfen und Tipps, wie man sich vom Vermeider zum Macher entwickeln kann.

Selbstmanagement

Das große Anti-Stress-Buch

Kurt Tepperwein, 416 S., 2006, Hardcover, ISBN 3-636-06273-5, mvg Verlag, Heidelberg (www.mvg-verlag.de), 15,90 Euro

Dieses Arbeitsbuch ist ein nach Monaten und Tagen strukturiertes und in kleine Häppchen aufgeteiltes Jahres-Programm mit Tipps und Übungen rund ums Thema Stress: stressfreie Kommunikation, den Körper entspannen, den Tagesablauf entstressen etc. Für jeden Tag



eines Monats steht dabei ein ganz bestimmter Anti-Stress-Aspekt im Mittelpunkt. bav-Fazit: Zusammenstellung von interessanten Anregungen; das Buch bietet aber kein zusammenhängendes, individuelles Anti-Stress-Programm.

Verkauf

Sicheres Auftreten für Ingenieure...

...im Vertrieb; Dirk Preußners, 167 S., 2006, ISBN 3-8349-0045-1, Gabler Verlag, Wiesbaden, www.gabler.de, 26,90 Euro Fachkompetenz allein reicht nicht aus, um hochwertige technische Produkte zu vertreiben oder potenzielle Kunden zu überzeugen. Der Autor beschreibt, wie Mitarbeiter im technischen Vertrieb ihr persönliches Auftreten mit wenig Aufwand verbessern und so mehr Erfolg im Kundenkontakt erzielen können. Dazu gehören Themen wie: Kompetenz sichtbar machen – Körpersprache – Fragetechnik – Geschäftskleidung – Präsentationen – Verhandlungen etc. bav-Fazit: Sehr empfehlenswerter, inhaltlich fundierter Praxisratgeber für Techniker.



fährt zudem, wie man auch bei schwierigen Verhandlungssituationen die Kontrolle und Führung behalten und den Auftrag gewinnen kann. bav-Fazit: Praxisorientiertes Hörbuch mit vielen Beispielen.



Management

Praxishandbuch Unternehmensgründung

Felix Küsel, 580 Seiten, 2006, ISBN 3-8349-0165-2, Gabler Verlag, Wiesbaden (www.gabler.de), 79,90 Euro

Der Autor vermittelt umfangreiches praktisches Wissen für die erfolgreiche Unternehmensgründung und -führung. Detailliert dargestellt werden zunächst die Themen Geschäftsidee, Geschäftsplanung, Finanzierung, Rechtsform und Businessplan. Anschließend stehen die ersten operativen Schritte im Vordergrund (Formalitäten, Schutzrechte, Versicherungen etc.) sowie wichtige rechtliche Aspekte und wirtschaftliche Kenntnisse. bav-Fazit: Ein fundiertes, sehr gut strukturiertes Nachschlagewerk mit Insidertipps und über 100 Praxisbeispielen.

Verkauf

Praxiswissen Vertrieb

Martin Maas, 253 Seiten, 3., erw. Aufl. 2006, gebunden, ISBN 3-8349-0272-1, Gabler Verlag, Wiesbaden (www.gabler.de), 36,90 Euro

Der Verkauf erklärungsbedürftiger Investitionsgüter und Produkte wird täglich schwieriger und komplexer. Das Buch vermittelt insbesondere den Vertriebseinstiegern – auch aus nicht-kaufmännischen Bereichen – u.a. die wichtigsten Marktzusammenhänge, erläutert die Aufgaben des Vertriebs und gibt Tipps für Erfolgsstrategien. bav-Fazit: Fundierte und inhaltlich gelungene Mischung aus Theorie und (Tagesgeschäfts-)Praxis im Vertrieb.



Management

Existenzgründung Schritt für Schritt

Thomas Plümer, 332 Seiten, 2006, ISBN 3-8349-0164-4, Gabler Verlag, Wiesbaden (www.gabler.de), 39,90 Euro

Dieser Ratgeber vermittelt Schritt für Schritt, was bei der



Existenzgründung zu beachten ist. Von den rechtlichen Aspekten über die Vorbereitung der Gründung bis zur konkreten Umsetzung des Businessplans werden alle Themenbereiche ausführlich und doch kompakt dargestellt. Zahlreiche Checklisten erleichtern den Transfer. bav-Fazit: Übersichtlich strukturiertes Buch mit hohem Praxisbezug und drei umgesetzten Businessplanbeispielen.

Selbst-Training

Die Kunst, freundlich Konflikte zu lösen

Tanja Baum, 212 Seiten, 2006, ISBN 3-636-01254-1, Redline Wirtschaft, Heidelberg (www.redline-wirtschaft.de), 17,90 Euro

Konflikte sind störend, weil sie den Alltag beeinträchtigen und



Kraft kosten. Wie man mit Konflikten am besten umgehen und sie derart auflösen kann, dass es am Ende keine Verlierer gibt, zeigt das Buch. Die vielen Fallbeispiele und Anregungen sollen dem Leser helfen, Konflikte richtig einzuschätzen und sie auf freundliche Weise langfristig und fair für alle Beteiligten zu lösen. bav-Fazit: Empfehlenswertes Selbst-Training mit hohem Praxisbezug.

Mentaltraining

So geben Sie Ihr Bestes

Kurt Tepperwein / Felix Aeschbacher, 240 Seiten, 2004, ISBN 3-636-07178-5, mvg Verlag, Heidelberg (www.mvg-verlag.de), 8,90 Euro



Das im Leistungssport bekannte Mentaltraining bleibt in anderen Lebensbereichen oft noch unberücksichtigt. Der Leitfaden demonstriert, wie sich durch die Verbindung von Körper, Seele und Geist die Leistung in Beruf, Alltag und Freizeit deutlich verbessern lässt. Anhand von sieben Schritten erläutert der Autor die praktische Anwendung des ganzheitlichen Mentaltrainings. bav-Fazit: Interessanter, leicht lesbarer Ratgeber.