

› Minol ‹

Handbuch Wärme- kostenabrechnung

Wer sich aktuell und intensiv mit dem Thema Wärmekostenabrechnung beschäftigen möchte, kommt an diesem Handbuch nicht vorbei. Es informiert zudem u.a. über Heizkostenverteiler, Wasser- und Wärmezähler, politische und wirtschaftliche Hintergrundinfos, rechtliche Grundlagen und wichtige Gerichtsurteile. Das auch für Laien verständlich aufbereitete Handbuch umfasst über 600 Seiten und bietet in der aktuellen 13. Auflage mehr als 200 Abbildungen.



Das „Handbuch zur Wärmekostenabrechnung“ von Frank Peters gibt es als CD-ROM (ISBN 3-9810112-3-6) für 16 Euro und als Buchversion (ISBN 3-9810112-2-8) für 26 Euro im Buchhandel. Bestellungen sind auch über Minol, Telefon (07 11) 94 91 14 26 oder per E-Mail: handbuch@minol.com möglich. Weitere Infos sowie eine Leseprobe gibt es unter www.minol.de (Menüpunkte „Handwerker“, dann „Produkte“).

› Training ‹

Die Macht der Rhetorik

Roman Braun, 312 Seiten, 2. Auflage 2007, ISBN 978-3-636-01425-2, Redline, Heidelberg (www.redline-wirtschaft.de), 17,90 Euro



Beruflicher Erfolg entscheidet sich nicht nur durch fachliche Kompetenz – man muss auch sprachlich ankommen. Der Autor veranschaulicht, wie einfach es ist, die Macht der Rhetorik für sich zu nutzen. Viele Beispiele aus der Praxis demonstrieren, wie man die eigene Wirkung auf andere verbessert und Argumente überzeugend präsentiert – ob im Zweiergespräch oder in der Gruppendiskussion. Außerdem zeigt er wie man die gängigsten rhetorischen Fehler vermeidet.

› Management ‹

TQS-Total Quality Selling

Ulrich Dietze, 222 Seiten, 2007, gebunden, ISBN 978-3-89749-668-2, Gabal Verlag, Offenbach (www.gabal-verlag.de), 29,90 Euro

In Zeiten einer egalisierenden Marktentwicklung wird nur der seine Marktberechtigung erhalten und ausbauen können, der eine hervorragende Leistung erbringt und diese ebenso profes-



sionell verkaufen kann. Der Autor zeigt auf, wie man mit der von ihm entwickelten Methode TQS Total Quality Selling mehr Umsatz und Ertrag in jeder Branche erreichen kann. Im Mittelpunkt der Optimierung stehen folgende vier Bereiche: Akquisitions- und Anfragemanagement, Angebotsgestaltung und Angebotsverfolgungsmanagement.

› Training ◀

Auszeit

Marco von Münchhausen, 236 Seiten, 2007, gebunden, ISBN 3-593-37914-7, Campus Verlag, Frankfurt (www.campus.de), 19,90 Euro

Raum und Inspiration für die Seele? Im aufreibenden Alltag, in der hektischen Business-Welt haben viele Menschen kaum mehr die Zeit, regelmäßig zu sich selbst zu finden und innerlich Kraft zu schöpfen. Das Buch bietet viele Weisheitstexte, um über die wirklich wichtigen Dinge des Lebens nachzudenken. Die gelungene Auswahl dieser Texte vermittelt dem Leser interessante und inspirierende Anregungen



› Management ◀

Strategisch richtig entscheiden

Albrecht Hartmann u. a., 276 Seiten, 2007, gebunden, ISBN 3-280-05233-5, Orell Füssli, Zürich (www.ofv.ch), 34,90 Euro

Die Autoren sprechen über 60 strategische Fragestellungen aus dem unternehmerischen Alltag an. Mit ihrem Drei-Stufen-Modell sind sie in der Lage, die Problemstellungen bzw. die Daten grafisch so aufzubereiten, dass schneller Klarheit gewonnen und Orientierung gefunden wird. Das Tool hilft z.B. bei der Entwicklung von Alleinstellungsmerkmalen, bei der Definition von Zielgruppenstrategien und bei der Ermittlung von erfolgversprechenden Innovationen. Alle Ergebnisse strategischer Ausarbeitungen sind messbar zeitsparend und für alle im Unternehmen Beteiligten nachvollziehbar.



Leserbriefe

Meinungen und Kommentare zu Beiträgen bitte möglichst per E-Mail an die SBZ-Redaktion unter

leserforum@sbz-online.de

Bitte senden Sie uns Ihre Fotos stets in der höchstmöglichen Auflösung