

Fang die Fische!



Wolfgang Wienen
Fang die Fische!
Über Verkäufer, Fischer und Erfolg
März 2010
ISBN 978-3-86980-016-5
Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 826
www.BusinessVillage.de/bl/826

Erfolg ist kein Zufall

Jan van Sale ist frustriert. Am liebsten würde er alles hinschmeißen und den Job im Vertrieb aufgeben. Als er seinem Chef von den Problemen erzählt, macht ihm dieser einen ungewöhnlichen Vorschlag: Fischen gehen! Anfangs skeptisch lässt sich Jan van Sale auf das Experiment mit seinem Chef ein und entdeckt auf hoher See die Parallelen zum Vertrieb. Mit diesen neuen Erkenntnissen macht er sich hoch motiviert an die Arbeit und legt jetzt seine Netze systematisch aus. Und er hat Erfolg.

Mit großem Selbsttest für Verkäufer

Entdecken Sie Ihre Stärken, Schwächen und Affinitäten. Dieser Test gibt Ihnen Tipps zur Optimierung und zeigt Ihnen, in welcher Branche Sie Ihr Verkaufsgeschick am besten entfalten können.

Der Autor

Wolfgang Wienen ist Unternehmensberater, Trainer und Coach und gilt als Geheimtipp unter den Vertriebstrainern. In seiner über 20-jährigen Berufstätigkeit im Vertrieb von Konsum- und Investitionsgütern sowie Dienstleistungen hat er alle Facetten des Vertriebs kennengelernt. Seit 17 Jahren gibt er seine Erfahrungen in Seminaren und Einzelcoachings weiter. Mit dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“, seiner motivierenden Art und dem Fokus auf Nachhaltigkeit hat er schon mehr als 12.000 Teilnehmer gecoacht und auf die Herausforderungen im Vertrieb vorbereitet.

Competence Selling



Marcel Klotz
Competence Selling
Das Geheimnis der Spitzenverkäufer
ISBN 978-3-86980-009-7
Preis: 34,80€ • 35,90€ [A] • 57,80 CHF
Art.-Nr. 817
www.BusinessVillage.de/bl/817

Klassische Vertriebsansätze funktionieren immer weniger. Kunden recherchieren selbstständig in den Weiten des WWW und kennen Preise, Produkte und Märkte, Einkäufer bestellen nach Aktenlage – der Vertrieb wird als lästig betrachtet, Kaufentscheidungen trifft der Kunde lieber alleine ganz ohne Verkäufer.

Sämtliche Verkaufsmethoden und Techniken der letzten Jahre haben diese Tendenz zunehmend verstärkt. Hinzu kommt noch ein Anreizsystem, das rein Sales-orientiert nur auf den Abschluss zielt. Kompetente Beratung, nachhaltige Kundenpflege und eine stabile Kundenbeziehung werden konsequent vernachlässigt. Kompetenzen und Menschlichkeit fehlen gänzlich.

Neue, teils verblüffende Ansätze präsentiert der Vertriebsprofi Marcel Klotz in seinem neuen Buch. Keine Trickserei, kein Druck und keine Manipulation, sondern Verkaufen auf die anständige, erfreuliche und ehrliche Weise. Mit einer gelungenen Symbiose aus alten Tugenden und der Komplexität des modernen Vertriebs ebnet Ihnen diese Methode des Competence-Selling völlig neue und nachhaltige Absatzchancen.

Das schreibt die Presse:

„Klotz enthüllt in seinem Praxisbuch „Competence Selling“ die Geheimnisse der Spitzenverkäufer.“
W&V-Shop

Der Autor

Marcel Klotz, Jahrgang 1959, ist Diplom-Betriebswirt und seit 25 Jahren im Vertrieb von IBM, davon 10 Jahre als Salesdirektor tätig. Neben seiner Arbeit beschäftigt er sich mit Persönlichkeitsentwicklung, Führungsthemen, Structogram® und ist zertifizierter Salestrainer und Coach.



Change! Bewegung im Kopf



Constantin Sander
Change! Bewegung im Kopf
Ihr Gehirn wird so, wie Sie es benutzen.
Mit neuen Erkenntnissen aus Biologie und
Neurowissenschaften
April 2010
ISBN 978-3-86980-013-4
Preis: 24,80€ • 25,60€ [A] • 37,90 CHF
Art.-Nr. 813
www.BusinessVillage.de/bl/813

Barack Obamas Motto „Change“ hat Menschen angespornt und elektrisiert. Aber wie geht eigentlich Veränderung? Reichen positives Denken, den inneren Schweinehund bekämpfen und ein Motivationstraining als Schlüssel zur Veränderung aus?

Wir laufen meist noch völlig untauglichen Vorstellungen von Wahrnehmung, Lernen und Motivation hinterher. Entscheidungsprozesse in unserem Kopf funktionieren anders als wir denken. Der Bauch dominiert den Kopf – der rational gesteuerte Homo oeconomicus ist ein Mythos vergangener Zeiten. Veränderung kann nur gelingen, wenn wir die Grundlagen unseres Verhaltens verstehen und als Ressource nutzen. Denn das Potenzial, über uns selbst hinauszuwachsen und etwas zu verändern, ist uns angeboren – wir müssen es nur nutzen.

Leicht verständlich und unterhaltsam belegt Dr. Constantin Sander anhand neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse aus der Neuropsychologie und Biologie, wie Veränderungsprozesse in der Praxis funktionieren.

Der Autor

Dr. Constantin Sander hatte eine mehrjährige Karriere in der naturwissenschaftlichen Forschung hinter sich, als er in die Wirtschaft wechselte und dann in einem mittelständischen Unternehmen die Marketingleitung übernahm. Kommunikative Prozesse faszinierten ihn schon lange und so absolvierte er neben dem Job zunächst eine Ausbildung zum NLP-Master und später zum Integrativen Coach. Er betreibt in Heidelberg eine Coachingpraxis und berät Firmen im Marketing. Am liebsten geht er mit seinen Klienten in den Wald: *„Dort gibt's keine Wände, sondern Bäume, die fast in den Himmel wachsen. Und daher auch genug Inspiration für die manchmal eingeschränkte Wahrnehmung.“*

Positive Körpersprache



Jan Sentürk
Positive Körpersprache
Entdecke die Sprache des Lebens
Mai 2010
ISBN 978-3-86980-052-3
Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 833
www.BusinessVillage.de/bl/833

Wir alle sprechen mit unserem Körper. Und unser Leben wird zu einem Großteil von dem bestimmt, was andere in uns sehen. Das Verschränken der Arme, die Art, wie wir jemanden begrüßen – diese Gesten geben viel über uns preis und eröffnen uns manchmal schon im ersten Augenblick Chancen – oder verbauen sie!

Wer lernt, die eigenen, meist unbewussten Signale gezielt zu steuern, kann viele Situationen in Alltag und Beruf positiver und erfolgreicher gestalten.

In seinem neuen Buch gibt Jan Sentürk praktische Tipps und erläutert, wie Körpersprache im jeweiligen Kontext zu deuten und anzuwenden ist. Und er zeigt, wie Sie eine positive Körpersprache entwickeln und aktiv einsetzen.

Der Autor

Jan Sentürk ist Experte für Körpersprache und Kommunikation. Der Redner, Trainer und Autor zahlreicher Veröffentlichungen verbindet seine Kenntnisse aus jahrelanger Aktivität im freien Theater mit seinen Erfahrungen in Marketing und Verkauf. Mit dieser Kombination erzielt Sentürk eine effektive Mischung aus fundierter Kompetenz und Praxistauglichkeit. Seit 2000 lehrt und unterrichtet er an der Kasseler Akademie für Absatzwirtschaft.



Der ÖKOSOMIE-Effekt



Andreas Gruhl
Der ÖKOSOMIE-Effekt
Wie Marken und Kommunikation widerstandsfähiger werden
April 2010
ISBN 978-3-86980-056-1
Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 835
www.BusinessVillage.de/bl/835

Ökologie, Soziales, Ökonomie – ungenutzte Kommunikationspotenziale für die Markenaurea.

Die ganze Wirtschaftswelt spricht über die Online-Revolution, Social Media und Web 2.0. Dabei sein in der neuen Medienlandschaft ist alles. Aber wie sieht es eigentlich mit den Kommunikationsbotschaften der Unternehmen, den Inhalten, aus? Jahr für Jahr fließen allein in Deutschland gut 30 Milliarden Euro in die Werbung. Dabei stellt sich die Frage: Welche Kommunikationsinhalte dringen heutzutage wirklich noch zum Konsumenten durch? Produktversprechen gleichen sich einander immer mehr an, eine Differenzierung – vor allem für den Konsumenten – ist kaum noch möglich. Können sich Marken und Unternehmen überhaupt noch unverwechselbar und bedeutungsvoll in Szene setzen?

Andreas Gruhl illustriert in seinem Buch interessante Wege der Markeninszenierung und zeigt, welche Chancen und Risiken in den Aspekten der Nachhaltigkeitsdiskussion stecken. Von dem ehrlichen Dialog mit den Konsumenten über Ökologie und Soziales bis hin zum Meta-Thema der globalen Transparenz definiert dieses Buch die neuen Spielregeln für eine nachhaltige Markenkommunikation und zeigt, wie durch Wertevermittlung der Marktwert steigt.

Der Autor

Andreas Gruhl ist Diplom-Kommunikations-Betriebswirt und Gründer der Unternehmensberatung ag experience. Er verfügt über 30 Jahre Erfahrung in nationalen und internationalen renommierten Werbeagenturen und ist ausgewiesener Markenexperte. Über 15 Jahre davon verbrachte er in Managementfunktionen bei führenden Kommunikationsagenturen, so zuletzt bei Scholz & Friends und McCann Erickson.

Gewusst wie – Das 1×1 der Pressearbeit



Leonie Walter, Markus Walter

Gewusst wie – Das 1×1 der Pressearbeit

So wird Öffentlichkeitsarbeit zum Erfolg
März 2010

ISBN 978-3-86980-012-7

Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF

Art.-Nr. 783

www.BusinessVillage.de/bl/783

„Wie komme ich in die Zeitung?“ – Für kleine und mittelständische Unternehmen ist die Pressearbeit oft ein Buch mit sieben Siegeln.

Doch das muss nicht sein. Die PR-Profis Leonie und Markus Walter verraten in ihrem neuen Buch die Spielregeln in der Beziehung zwischen Unternehmen und Journalisten. Sie geben kreative Impulse, wie man „Schlagzeilen macht“ und mit „PR auf Kundenfang geht“. Ob lokale Zeitungsredaktion, Fachmagazin oder die weite Welt des Web 2.0 und der Social Media – „heiße News“ aus den Unternehmen sind überall willkommen. Die große Kunst besteht lediglich darin, aus dem „Tag der offenen Tür“, einer Dienstleistung oder dem eigenen Produkt News zu machen.

Die Autoren illustrieren in diesem Buch, wie Pressemitteilungen mit News-Wert und Fachartikel entstehen, wie man Medienrecherche betreibt, Presseverteiler aufbaut, gekonnt mit Journalisten umgeht und langfristige Beziehungen zu Medien pflegt.

Die Autoren

Leonie Walter ist seit mehr als 15 Jahren PR-Beraterin mit dem Fokus auf Business-to-Business-Kommunikation. Pressearbeit für Print- und Online-Medien sowie das Texten für erklärungsbedürftige Technologiethemata zählen zu ihren Arbeitsschwerpunkten.

Markus Walter ist Geschäftsführer der PR-Agentur Walter Visuelle PR in Wiesbaden. Er entwickelt kreative, vertriebsunterstützende Kommunikationsmaßnahmen für IT- und TK-Unternehmen und ist als Referent für PR-Themen aktiv.



Wirkungsvolle Produkt-PR



Dietrich Homburg, Nora Crocoll
Wirkungsvolle Produkt-PR
Einblicke in die Welt der Fachpresse
Mai 2010
ISBN 978-3-86980-014-1
Preis: 29,80€ • 31,80€ [A] • 49,80 CHF
Art.-Nr. 828
www.BusinessVillage.de/bl/828

Ziel wirksamer Pressearbeit ist es, Produkte bekannt zu machen und ein positives Firmenimage in der Öffentlichkeit aufzubauen. Um das zu erreichen, ist weit mehr gefragt, als einfach Presstexte runterzuschreiben und nach Schema F zu verbreiten.

Dietrich Homburg und Nora Crocoll gewähren Ihnen in diesem Buch einen Blick hinter die Kulissen und zeigen, wie Fachredaktionen und -redakteure arbeiten. Denn der Dreh- und Angelpunkt erfolgreicher Pressearbeit ist und bleibt der Redakteur, und dem gilt es zuzuarbeiten.

Von der Themenauswahl, dem Verfassen lesenswerter Artikel und Berichte bis hin zum geschickten Timing der Aussendung erfahren Sie in diesem Buch, wie erfolgreiche Produkt-PR funktioniert. Die Autoren räumen auf mit klassischen Irrtümern rund um das Thema Produkt-PR und illustrieren, wie der Spagat zwischen Pressearbeit und Werbung gelingt.

Die Autoren

Dietrich Homburg war Entwicklungsingenieur, Dozent, verantwortlicher Redakteur einer Fachzeitschrift und ist seit 1980 freier Journalist und Presseberater namhafter Unternehmen. Er ist Gründer der Fachpresstages und des Redaktionsbüros Stutensee.

Nora Crocoll hat „Technische Redaktion“ studiert und arbeitet als freie Technikjournalistin fürs Redaktionsbüro Stutensee.

facebook – marketing unter freunden



Felix Holzapfel
facebook – marketing unter freunden
Dialog statt plumpe Werbung
Mai 2010
ISBN 978-3-86980-053-0
Preis: 29,80€ • 31,80€ [A] • 49,80 CHF
Art.-Nr. 824
www.BusinessVillage.de/bl/824

Ihre Zielgruppen sind im Web 2.0! Und wo sind Sie?

Social Media steht im Begriff, das Marketing zu revolutionieren. Mitwirkung und Partizipation sind die Schlüsselwörter. Kommunikation mit Kunden findet auf Augenhöhe statt und Konsumenten werden zu aktiven Mitgestaltern von Marketing, Produkten und sogar Marken.

Felix Holzapfel, Experte für alternative Marketingstrategien, illustriert, was die User in sozialen Netzwerken machen, wie man sich mit ihnen „verbrüdert“, was man alles von ihnen lernen kann und wie man sie aktiv in die eigene Marketingstrategie integriert. Denn nur wer Facebook verstanden hat, kann sich positionieren und Kampagnen entwerfen, die nicht nerven, sondern als gern gesehener „Freund“ von sich reden machen.

Dieses Buch führt Sie durch die Welt des Social Networks Facebook. Es zeigt, wie Sie Facebook in Ihr Marketing integrieren und welche Werbe- und Kommunikationsmöglichkeiten es bietet.

Anhand internationaler Praxisbeispiele zeigt der Autor, wie man die neuen Herausforderungen in Marketing, Kommunikation und PR bewältigt und sich ein Millionenpublikum erschließt – weltweit.

Der Autor

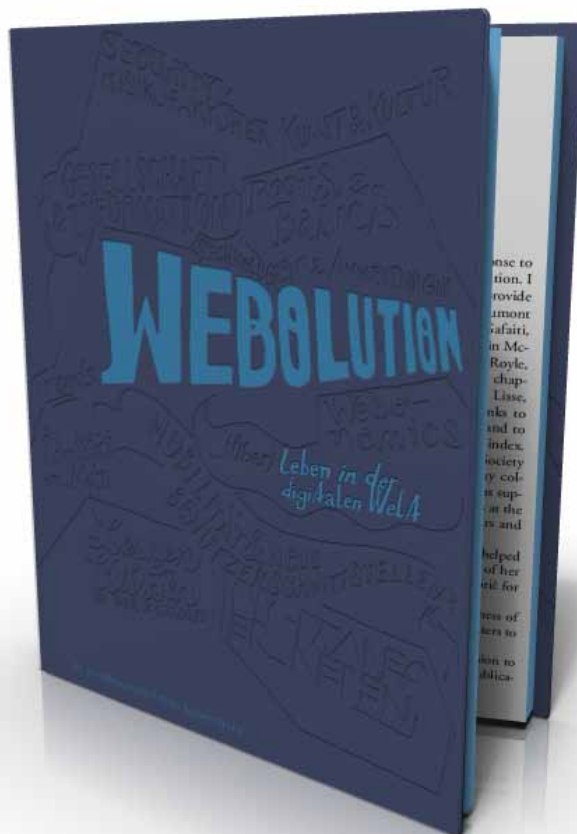
Felix Holzapfel ist Geschäftsführer der deutschen Niederlassung von conceptbakery. Die Agentur ist auf die Entwicklung alternativer Marketingstrategien für Unternehmen in Deutschland und den USA spezialisiert. Er hat sich einen Namen als Autor und Co-Autor mehrerer Bücher gemacht und ist gefragter Referent für unkonventionelles, digitales und medienübergreifendes Marketing.



(Über-)Leben in der digitalen Welt

WEBOLUTION

KUNST & KULTUR



Identität
im Netz

Peter Klingenburg, Jens Nebendahl (Hrsg.)
Webolution
(Über-)Leben in der digitalen Welt
April 2010
ISBN 978-3-86980-007-3
Preis: 49,80€ • 52,80€ [A] • 83,80 CHF
Art.-Nr. 820
www.BusinessVillage.de/bl/820

TECHNOLOGIEN & ANWENDUNGEN





Webolution ist der Navigator durch den digitalen Dschungel. Dieses Buch liefert Antworten und gibt Ausblicke auf das Leben und Überleben in der digitalen Welt.

Schon heute ist das Internet mit all seinen Möglichkeiten ein fester Bestandteil unseres Lebens. Von der reinen Freizeitgestaltung über alltagsrelevante Dinge bis hin zur täglichen Arbeit ringt uns der Cyberspace immer mehr Zeit ab. Dabei stellen immer schnellere Entwicklungen und permanente Innovation die Unternehmen vor elementare Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt.

Wie werden sich Unternehmen zukünftig organisieren? Wie sieht das Wissensmanagement der Zukunft aus? Wie gestaltet sich die interaktive Wertschöpfung mit dem Kunden als Innovator? ...

Antworten auf diese Fragen liefert Webolution. Ob Forscher, Innovatoren oder Visionäre – die hochkarätigen Autoren dieses Buches ergründen die digitale Evolution mit all ihren Facetten.

Anlässlich des 15-jährigen Bestehens der T-Systems Multimedia Solutions geben ihre Geschäftsführer ein außergewöhnliches Autorenwerk heraus. Ferner wird mit der Publikation dem 40. Geburtstag des Internets und dem 20. des World Wide Web Rechnung getragen.

Lassen auch Sie sich von dem einzigartigen Werk „Webolution“ begeistern!

Dieses in Kapra-Leder eingeschlagene und durchgängig in Farbe gedruckte Buch eignet sich auch hervorragend als Geschenk!



Mehr als 5.000 verkaufte Exemplare!
2. Auflage 2010

Die Ich-Sender

Wolfgang Hünnekens
Die Ich-Sender
Das Social Media-Prinzip –
Twitter, Facebook & Communitys
erfolgreich einsetzen
3. Auflage 2010
ISBN 978-3-86980-005-9
Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 808
www.BusinessVillage.de/bl/808



Das Social Media-Prinzip

Wie geht es richtig und was bringt es wirklich, das ist die Frage. Die Annäherung an Blogs, Twitter, Communitys, ... folgt eigenen Regeln. Wolfgang Hünnekens zeigt, wie Social Media-Freunde gewonnen und diese Verbindungen produktiv genutzt werden.

Das wohl meistgelesene Buch zum Thema Social Media und Web 2.0.

Das schreibt die Presse:

„Die Denkanleitung für soziale Medien.“
getAbstract

Der Twitter Faktor



Stefan Berns, Dirk Henningsen
Der Twitter Faktor
Kommunikation auf den Punkt gebracht
2. Auflage 2010
ISBN 978-3-86980-000-4
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 811
www.BusinessVillage.de/bl/811

Twitter – Kommunikation in Echtzeit!

Kaum ein anderes Medium im Web 2.0 vernetzt Menschen und liefert aktuell so schnell passgenaue Informationen wie Twitter. Kurzfassen ist dabei Pflicht! Doch wie baut man in dieser neuen Welt ein Netzwerk auf? Wie kann man Twitter für Online-PR, Online-Marketing und Kundenbindung nutzen? Nach welchen Regeln funktioniert die neue Kommunikation?

Google AdWords – Punktgenau und zielgerichtet werben



Sabrina Zebisch
Google AdWords – Punktgenau und zielgerichtet werben
So nutzen Sie das größte Werbenetzwerk der Welt
Mai 2010
ISBN 978-3-86980-054-7
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 832
www.BusinessVillage.de/bl/832

Millionen von Menschen suchen Tag für Tag bei Google Produkte, Dienstleistungen, Informationen. Was liegt also näher, als passgenau zur Suchanfrage Ihre Werbung einzublenden, um so Millionen neuer Kundenkontakte zu erreichen? Mit Google AdWords ist es ein Kinderspiel, kostengünstig, schnell und flexibel Werbung in den Suchergebnissen einzublenden und Kunden auf Ihre Website zu lotsen.

Sabrina Zebisch zeigt in diesem Buch, wie Sie mit Google AdWords auch mit kleinem Budget große Werbung schalten. Von der Kampagnenplanung über die Keyword-Auswahl bis hin zum Einsatz von Google Analytics und dem Conversion Tracking zeigt dieses Buch, wie Sie mit AdWords auf dem neuesten Stand werben und die vielfältigen Tools effektiv nutzen. Neben den technischen Aspekten ist der Anzeigeninhalt ein entscheidender Erfolgsfaktor. Strenge redaktionelle Richtlinien und der reduzierte Anzeigenplatz verlangen Ihnen beim Texten von AdWords-Anzeigen Einiges an Kreativität und Fingerspitzengefühl ab. Die Autorin illustriert, worauf Sie beim Formulieren und Gestalten der Anzeigen besonders achten sollten.

Mit vielen Praxisbeispielen und Insider-Tipps gibt Ihnen dieses Buch wertvolles Wissen, wie man Google AdWords optimal nutzt, typische Fehler vermeidet und das Beste aus den Anzeigen macht.

Die Autorin

Sabrina Zebisch hat langjährige Erfahrung im Onlinemarketing und ist zertifiziert als Google AdWords Qualified Individual und Google Analytics Qualified Individual. Gegenwärtig leitet sie die Onlinemarketing-Abteilung der Convecto New Media GmbH und betreut renommierte Kunden im privaten und öffentlichen Sektor.



Reduziert auf mehr Markterfolg



Achim Kelbel
Reduziert auf mehr Markterfolg
Visionen und Strategien einfach genial umsetzen
Mai 2010
ISBN 978-3-86980-058-5
Preis: 29,80 € • 31,80 € [A] • 49,80 CHF
Art.-Nr. 823
www.BusinessVillage.de/bl/823

Was sind die Faktoren für wirklichen Markterfolg? Modelle und Ratschläge dazu gibt es viele. Danach dürfte es eigentlich nur erfolgreiche Unternehmen geben – eigentlich.

Woran liegt es aber, dass so viele Unternehmen im Markt scheitern, geniale Visionen niemals Wirklichkeit werden, brillante Strategien im Tagesgeschäft versickern? Sind es immer wieder falsche Konzepte, unberechenbare Kunden, oder ist Markterfolg gar Zufall?

Achim Kelbel konzentriert in seinem Buch die wirklichen Geheimnisse für mehr Markterfolg: Einfachheit und Konsequenz. Denn auf dem schmalen Grat zwischen Erfolg und Misserfolg gilt es, mit geringer Komplexität und beharrlicher Umsetzung zu balancieren. So wird der Weg von der Vision zum Markterfolg machbar. Nur: das schaffen immer weniger Unternehmen. Quartalsdenken, häufige Managementwechsel und Multi-Stakeholder-Orientierung stehen dieser längerfristigen Zielverfolgung entgegen.

Mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis zeigt Achim Kelbel, wie Visionen und Strategien genial einfach in wirklichen Markterfolg umgesetzt werden. Markterfolg ist kein Zufall, Markterfolg ist machbar!

Der Autor

Achim Kelbel ist als Unternehmensberater, Trainer und Business-Coach tätig. Er verfügt über 12 Jahre eigene Führungserfahrung in der Industrie. Seine heutigen Schwerpunkte sind Konzeption und Umsetzung von Change- und Performanceprojekten sowie Begleitung von Führungskräften zu nachhaltiger Leadership. Er ist Autor und Referent zu Strategie-, Führungs- und Vertriebs-themen.

Erfolgreiches New Business für Werbeagenturen

Die Pflichtlektüre für Agenturen

So entsteht kreative Werbung

TOPSELLER
2. Auflage 2010

Heiko Burrack
Erfolgreiches New Business für Werbeagenturen
Mit Insights, Tipps und Checklisten
2. Auflage 2010
ISBN 978-3-86980-001-1
Preis: 29,80€ • 31,80€ [A] • 49,80 CHF
Art.-Nr. 796
www.BusinessVillage.de/bl/796



Die Pflichtlektüre für Agenturen und Einzelkämpfer – für alle, die in der Kommunikationsbranche ihr Geld verdienen. Von der Positionierung über die Kontaktaufnahme bis hin zur finalen Pitch-Präsentation illustriert dieses Buch das neue „New Business“.

Mach mir den Pfau!



Roland A. Schwarz
Mach mir den Pfau!
Eine Anleitung für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kreativagenturen
Dezember 2009
ISBN 978-3-86980-010-3
Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 819
www.BusinessVillage.de/bl/819

„Mach mir den Pfau!“ ist das Handbuch für Menschen, die sich beruflich mit Werbung beschäftigen oder dieses zukünftig machen wollen. Der Werbeprof Roland A. Schwarz illustriert in seinem Buch auf unterhaltsame Weise, woran Agenturen und deren Kunden regelmäßig scheitern und wie man diese Hürden meistert – damit erfolgreiche Werbung entsteht.



Der Bestseller neu aufgelegt

Von der Pflicht zur Kür

TOPSELLER
4. Auflage 2010

Zukunftstrend Empfehlungsmarketing



Anne M. Schüller
Zukunftstrend Empfehlungsmarketing
Der beste Umsatzbeschleuniger aller
Zeiten
4. Auflage 2010
ISBN 978-3-938358-63-4
Preis: 21,80€ • 22,50€ [A] • 35,90 CHF
Art.-Nr. 753
www.BusinessVillage.de/bl/753

Empfehlungsmarketing schlägt klassisches Marketing. Aktive Empfehler sind die besten Verkäufer – hochwirksam und zum Nulltarif. Ganz gleich welcher Branche Sie angehören: Ihr Erfolg hängt maßgeblich davon ab, was der Markt und die Kunden über Sie sagen – online wie offline. Dieses Buch bietet wertvolle Tipps, nützliche Checklisten, viele Beispiele und eine Fülle von Anregungen mit hohem praktischem Nutzen für ein erfolgreiches Empfehlungsgeschäft.

Messemarketing



Elke Clausen
Messemarketing
So führen Sie Messen zum Erfolg
2. Auflage 2010
ISBN 978-3-934424-52-4
Preis: 21,80€ • 22,50€ [A] • 35,90 CHF
Art.-Nr. 479
www.BusinessVillage.de/bl/479

Wie Ihr Messeauftritt erfolgreich statt uneffizient wird, verrät Ihnen Autorin und Messeexpertin Elke Clausen. Mehr brauchbare Kontakte, professionelleres Auftreten, bessere Vor- und Nachbereitung – wie Sie das erreichen, zeigt dieser Praxisleitfaden.



Konzepte ausarbeiten – schnell und effektiv

TOPSELLER
4. Auflage 2010

Sonja Ulrike Klug
Konzepte ausarbeiten – schnell und effektiv
Tools und Techniken für Pläne, Berichte,
Bücher und Projekte
4. Auflage 2010
ISBN 978-3-938358-82-5
Preis: 21,80€ • 22,50€ [A] • 35,90 CHF
Art.-Nr. 772
www.BusinessVillage.de/bl/772



Mal schnell ein Konzept für die neue Kampagne entwickeln, einen Messeauftritt planen oder eine Präsentation vorbereiten. Natürlich soll es auch noch sorgfältig recherchiert sein, zündende Ideen liefern, gründlich informieren und exzellent ausformuliert sein. Dr. Sonja Ulrike Klug lüftet in diesem Buch das Geheimnis professioneller und überzeugender Konzepte.

Texte schreiben – einfach, klar, verständlich



Günther Zimmermann
Texte schreiben – einfach, klar, verständlich
Berichte, Präsentationen, Referate,
Anleitungen, Dokumentationen ...
2. Auflage 2010
ISBN 978-3-938358-06-1
Preis: 21,80€ • 22,50€ [A] • 35,90 CHF
Art.-Nr. 632
www.BusinessVillage.de/bl/632

Erwerben Sie die wichtigste Kernkompetenz im Informationszeitalter: perfektes Schreiben. Dieser Leitfaden hilft Ihnen, Texte einfach und leicht verständlich abzufassen. Ob Präsentation, Handbuch oder Referat – hier lernen Sie, wie Sie so schreiben, dass Sie auch verstanden werden. Ein unverzichtbares Handbuch für jeden, der schreiben muss!

Treffsichere Konzepte

So werden Sie verstanden



Vertrieb und Verkäufen



Anne M. Schüller
Erfolgreich verhandeln – Erfolgreich verkaufen
Wie Sie Menschen und Märkte gewinnen
ISBN 978-3-938358-95-5
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 802
www.BusinessVillage.de/bl/802

TOPSELLER
2. Auflage 2010

Dieses Buch verknüpft auf einzigartige Weise die Psychologie des Verhandeln und die faszinierenden Erkenntnisse der Hirnforschung mit der hohen Kunst des Verkaufens. Locker zu lesen bietet es für alle Phasen des Verkaufsgesprächs eine üppige Fülle ganz konkreter Formulierungsvorschläge – für brillante Verhandlungen und unerschöpflich viele Verkaufsabschlüsse.



Jacques Werth, Nicholas E. Ruben, Michael Franz
**High Probability Selling –
Verkaufen mit hoher Wahrscheinlichkeit**
So denken und handeln Spitzenverkäufer!
ISBN 978-3-938358-55-9
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 730
www.BusinessVillage.de/bl/730



Der Verkäufer Sal Esman hat schon alles versucht – erfolglos. Mehr Motivation, bessere Präsentationen, härtere Abschlusstechniken. Doch dann lernt er etwas völlig Neues: High Probability Selling. Mit dieser Verkaufsmethode schafft er endlich den Aufstieg.



Walter Kaltenbach
Was im Verkauf wirklich zählt!
Die besten Methoden für volle Auftragsbücher
ISBN 978-3-938358-73-3
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 745
www.BusinessVillage.de/bl/745

Alles, was Sie in diesem Buch lesen, jeder Tipp und jedes der zahlreichen Beispiele, ist durch das Feuer von über 40 Jahren Verkaufspraxis gegangen. Sie finden keine Paradigmen und „allein selig machende Lehren“. Vielmehr erhalten Sie eine Vielfalt an funktionierenden und praxiserprobten Methoden, die ihresgleichen sucht. Denn als Verkaufsprofi weiß der Autor, dass es keine alleinige Methode für erfolgreiches Verkaufen gibt. Hierzu sind erfolgreiches Verkaufen, jeder Verkäufer und jeder Kunde zu vielschichtig.

Online-Marketing



Frank Reese (Hrsg.)
Website-Testing
Conversion Optimierung für Landing Pages und Online-Angebote
Standardausgabe
ISBN 978-3-938358-58-0
Preis: 39,80€ • 41,00€ [A] • 65,40 CHF
Art.-Nr. 806
www.BusinessVillage.de/bl/806

Mehr Leads, mehr Sales, mehr Profit? Dann hilft nur noch Website-Testing und -optimierung. Erfahren Sie, mit welchen Verfahren Sie Ihre Online-Angebote auf Herz und Nieren testen können, um auch das Letzte aus dem Traffic herauszuholen. Für Online-Profis ist dieses Buch eine unentbehrliche Machete, die den Dschungel der Optimierungsverfahren und -möglichkeiten lichtet.



Frank Reese
Web Analytics – Damit aus Traffic Umsatz wird
Die besten Tools und Strategien
2. Auflage
ISBN 978-3-938358-71-9
Preis: 34,90€ • 35,90€ [A] • 57,90 CHF
Art.-Nr. 693
www.BusinessVillage.de/bl/693

Web Analytics ist die Wunderwaffe für Website-Betreiber und Marketing-Verantwortliche. Mit modernen Analysetools wie Google Analytics gewinnen Sie aus abstrakten Zahlen wertvolle Informationen über die Online-Aktivitäten Ihrer Website-Besucher und generieren aus Traffic Umsatz.



Thomas Eisinger, Lars Rabe, Wolfgang Thomas (Hrsg.)
Performance Marketing – Erfolgsbasiertes Online-Marketing
Mehr Umsatz im Internet mit Suchmaschinen, Bannern, E-Mails & Co.
3. Auflage
ISBN 978-3-86980-008-0
Preis: 39,80€ • 41,00€ [A] • 65,40 CHF
Art.-Nr. 723
www.BusinessVillage.de/bl/723

Performance Marketing schafft Interaktion mit den Kunden und Transparenz auf der Kostenseite. Welche Keywords liefern die meisten Kunden, welche Landingpage produziert die meisten Sales, was kostet ein Neukunde? Performance Marketing gibt Antworten und macht die konsequente und zielgerichtete Optimierung der Kampagnen erst möglich. Die dritte, umfassend überarbeitete Auflage des Standardwerks zum Performance Marketing zeigt praxisnah, wie Planung, Umsetzung und Optimierung von Kampagnen im Internet funktioniert.

Online-Marketing



Thomas Kaiser

Top-Platzierungen bei Google & Co.

Neukundengewinnung mit Suchmaschinenoptimierung und Google Adwords

ISBN 978-3-938358-49-8

Preis: 21,80€ • 22,50€ [A] • 35,90 CHF

Art.-Nr. 810

www.BusinessVillage.de/bl/810

Der Suchmaschinenpezialist Thomas Kaiser führt Sie umfassend und anschaulich in die Funktionsweise der Suchmaschinen ein und zeigt Ihnen, welche Marketingmöglichkeiten in Suchmaschinen stecken und wie Sie diese gezielt für Ihr Online-Geschäft nutzen können.



Thomas Kilian

Der Igel-Faktor

Erfolgreiche Neukunden-Gewinnung im Internet

ISBN 978-3-938358-86-3

Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF

Art.-Nr. 768

www.BusinessVillage.de/bl/768

Erfolgreiche Neukunden-Gewinnung im Internet ist kein Märchen. Denn wie bei der Geschichte von dem Hasen und dem Igel gelingt es Unternehmen, sich auch mit geringem Budget professionell online zu positionieren.



Miriam Godau, Marco Ripanti

Online-Communitys im Web 2.0

So funktionieren im Mitmachnetz Aufbau, Betrieb und Vermarktung

2. Auflage 2010

ISBN 978-3-938358-70-2

Preis: 34,90€ • 35,90€ [A] • 57,90 CHF

Art.-Nr. 741

www.BusinessVillage.de/bl/741

Das große Mitmach-Netz 2.0 – Ein Leben ohne Community können sich viele Menschen nicht mehr vorstellen. In einer gelungenen Verbindung aus Theorie und Praxis zeigen die Autoren, wie Communitys funktionieren, worauf beim Aufbau und Betrieb zu achten ist und wie man sie geschickt vermarktet.

Marketing



Christian Kalkbrenner

High-Speed-Marketing

In nur 7 Tagen zu einem durchschlagenden Marktkonzept

ISBN 978-3-938358-98-6

Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF

Art.-Nr. 804

www.BusinessVillage.de/bl/804

Nicht nur bei kleinen und mittelständischen Unternehmen drängt oft die Zeit, und die verfügbaren Mittel sind knapp. Sie brauchen Lösungen, die schnell wirken. Genau für diesen Fall hat der Unternehmensberater Christian Kalkbrenner High-Speed-Marketing entwickelt. In nur sieben Tagen richten Sie alles auf Erfolg aus und gewinnen auch in harten Zeiten neue Aufträge und Kunden.



Hans-Georg Böcher

TOP BRANDS – Marken, die die Märkte prägten

ISBN 978-3-938358-69-6

Preis: 49,00€ • 51,00€ [A] • 82,00 CHF

Art.-Nr. 785

www.BusinessVillage.de/bl/785

So detailreich wie kein anderes Nachschlagewerk unserer Zeit entführt dieser opulent bebilderte Band im Sonderformat den Leser mitten hinein in die ebenso faszinierende wie variantenreiche Design- und Gestaltwelt der großen Marken.



Carsten Busch, Günter Käfer, Thomas Schildhauer

Geburt von Marken

ISBN 978-3-938358-34-4

Preis: 39,80€ • 41,00€ [A] • 65,40 CHF

Art.-Nr. 598

www.BusinessVillage.de/bl/598

Jahr für Jahr werden zehntausende von Marken neu zum Schutz angemeldet. Aber durch welche Botschaften, mit welchen Instrumenten kann man eine Marke der Zielgruppe nahebringen und die eigene Besonderheit nachhaltig verdeutlichen?

Marketing



Hans H. Hamer
BrandNameChange
Strategien für den erfolgreichen Markennamenwechsel
ISBN 978-3-938358-79-5
Preis: 49,00€ • 51,00€ [A] • 82,00 CHF
Art.-Nr. 725
www.BusinessVillage.de/bl/725

Das vorliegende Buch zeigt die Chancen und Risiken beim Wechsel von Markennamen und gibt Hilfestellung für den gesamten Prozess der Markennamenänderung. Zahlreiche Fallstudien, aber auch Expertenbeiträge geben Einblick in die erfolgreiche Praxis des BRANDNAMECHANGE.



Carsten Busch, Sonja Kastner, Christina Vaih-Baur
Die Kunst der Markenführung
Aufbau, Pflege und Bewertung von Marken
ISBN 978-3-934424-81-4
Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 603
www.BusinessVillage.de/bl/603

Marken sind kleine Wunderwaffen – sie kennzeichnen Produkte und Dienstleister, machen einzigartig und unterscheidbar. Gut geführt sind sie ein Garant für den Erfolg des Produktes/Unternehmens. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie richtige Markenführung funktioniert.



Maria A. Musold
Außergewöhnliche Kundenbetreuung
Einfach mehr Umsatz – Praxiserprobte Methoden für beratende Berufe
ISBN 978-3-938358-88-7
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 782
www.BusinessVillage.de/bl/782

Fachliche Meisterleistungen allein machen heute noch lange keinen zufriedenen Kunden aus. Das Geheimnis liegt in der gelungenen Kundenkommunikation und dem Zwischenmenschlichen. Praxisnah zeigt Ihnen die Autorin, wie Sie erfolgreich mit Ihren Kunden umgehen und Ihre Außenwirkung aufpolieren.

Rhetorik/Kommunikation



Valentin Nowotny
Die neue Schlagfertigkeit
Schnell, überraschend und sympathisch
ISBN 978-3-938358-97-9
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 698
www.BusinessVillage.de/bl/698

Dieses Trainingsbuch vermittelt Ihnen, wie Sie die Prinzipien der neuen Schlagfertigkeit in vielfältiger Weise praktisch im täglichen Leben anwenden können. Mit unterhaltsamen und amüsanten Beispielen aus Politik, Wirtschaft, Unterhaltung und Sport illustriert der Autor die neue Schlagfertigkeit.



Jens Kegel
Selbstvermarktung freihändig
Schreiben fürs Reden – auch gegen den Strom
ISBN 978-3-938358-83-2
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 769
www.BusinessVillage.de/bl/769

Selbstvermarktung freihändig ist die Kunst der Selbstvermarktung – Überzeugen Sie durch einzigartige und wirksame Präsentationen, Vorträge und Reden. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie Texte für Ihren einzigartigen und wirksamen Auftritt schreiben und zur starken, unverwechselbaren Marke werden.



Anita Hermann-Ruess
Speak Limbic – Das Ideenbuch für wirkungsvolle Präsentationen
Argumente, Formulierungen und Methoden, um alle anzusprechen
ISBN 978-3-938358-44-3
Preis: 79,00€ • 81,50€ [A] • 130,00 CHF
Art.-Nr. 679
www.BusinessVillage.de/bl/679

Verbinden Sie moderne Rhetorik mit Ihrem Fachwissen. Das Ideenbuch für wirkungsvolle Präsentationen zeigt Ihnen auf mehr als 400 Seiten für jede Phase der Präsentation die richtigen Methoden, Techniken und Formulierungen. Gestalten Sie fesselnde Präsentationen – mit und ohne PowerPoint.

Leben & Karriere



Oliver Groß
Spurwechsel – Jetzt mach ich es!
Mit der Notizbuchstrategie finden Sie die Lösung
ISBN 978-3-938358-89-4
Preis: 17,80€ • 18,50€ [A] • 32,76 CHF
Art.-Nr. 787
www.BusinessVillage.de/bl/787

Dieser Karriere-Ratgeber zeigt Ihnen, wie Sie den Spurwechsel schaffen. Aus dem Veränderungswillen werden Taten. Mit der Notizbuchstrategie fallen Sie nicht immer wieder in die gleichen Handlungsmuster zurück, stehen nicht immer wieder vor den gleichen Problemen, sondern finden neue, funktionierende Handlungsalternativen. Machen Sie es jetzt!



Michael Despeghele, Uwe Nickel
BE FIT! Das Gesundheitscoaching
Vital und Fit mit dem 2 + 2 und 4-Programm – nicht nur fürs Business
ISBN 978-3-938358-91-7
Preis: 9,90€ • 10,20€ [A] • 16,50 CHF
Art.-Nr. 732
www.BusinessVillage.de/bl/732

Stress, Fastfood und mangelnde Bewegung – die Dickmacher schlechthin. Das ist uns allen klar. Aber wie lässt sich im hektischen Arbeitsalltag eine gesunde Lebensweise wirklich durchhalten? Antworten darauf gibt Ihnen dieses Gesundheitscoaching. Sie werden sich schlanker, fitter, jünger und rundum wohler fühlen.



Eva Ruppert
Ihr starker Auftritt
Knigge heute – individuell und überzeugend
ISBN 978-3-938358-90-0
Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 788
www.BusinessVillage.de/bl/788

Eva Ruppert zeigt in ihrem neuen Buch die Interpretation eines neuen Knigge: Regeln beherrschen, ohne beherrscht zu werden. Denn der souveräne Auftritt ist neben der fachlichen Kompetenz der entscheidende Karrierefaktor und ebnet den Weg für ein rücksichtsvolles und sympathisches Miteinander.

Management



Jörg Osarek, Andreas Hoffmann
Die Exzellenz-Formel – Das Handwerkszeug für Berater
Tools und Techniken für mehr Beraterexzellenz
ISBN 978-3-938358-76-4
Preis: 39,80€ • 41,00€ [A] • 65,40 CHF
Art.-Nr. 757
www.BusinessVillage.de/bl/757

Die große Kunst im Beratungsgeschäft besteht darin, sich von der Masse abzuheben, ganz gleich ob Sie alter Hase oder Newcomer sind. Dabei sind neben dem Fach-Know-how zunehmend die Soft Skills eines Beraters entscheidend. Mit diesem Buch bauen Sie Ihre nachhaltige und persönliche Exzellenz auf.



Sonja Riehm, Ashok Riehm
Bankkredit adieu! Die besten Finanzierungsalternativen
Neue Wege der Kapitalbeschaffung
ISBN 978-3-938358-52-8
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 700
www.BusinessVillage.de/bl/700

Kapital ist der Treibstoff jedes Unternehmens, unabhängig von Größe und Situation, wie Gründung, Wachstum oder Krise. Basel II und Bankenkrise sind nur zwei Stichwörter, die die klassische Finanzierung über die vertraute Hausbank zunehmend unmöglich machen. Dabei gibt es eine Fülle alternativer Finanzierungsmöglichkeiten.



Jörg Pfützenreuter
Einkaufen wie die Profis
Der Wegweiser durch das moderne Beschaffungsmanagement
ISBN 978-3-86980-006-6
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 716
www.BusinessVillage.de/bl/716

„Der Gewinn liegt im Einkauf“ gilt mehr denn je! Denn ein effektiv arbeitendes Beschaffungsmanagement trägt entscheidend zum wirtschaftlichen Erfolg bei. Dieses Buch liefert aktuelle und praxisnahe Anregungen und Tipps für einen zeitgemäßen Einkauf.

Management



Wolf Rübner, Ulrich Wunsch
Professionelles Projektmanagement in Kultur und Event
Baupläne, Kompetenzen, Methoden, Werkzeuge
ISBN 978-3-938358-87-0
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 714
www.BusinessVillage.de/bl/714

Events in Kultur, Sport und Wirtschaft werden heutzutage als Investition und nicht mehr als Jubelfeier betrachtet. Tempo und Professionalität ist das Einzige was zählt. Dieses Buch zeigt Ihnen Methoden, Tools und Techniken für eine erfolgreiche Projektarbeit.



Ralf Deckers, Gerd Heinemann
Trends erkennen – Zukunft gestalten
Vom Zukunftswissen zum Markterfolg
ISBN 978-3-938358-78-8
Preis: 34,80€ • 35,90€ [A] • 57,80 CHF
Art.-Nr. 756
www.BusinessVillage.de/bl/756

Trends und Entwicklungen sind schnell ausgemacht! Doch wie wirken sich diese auf mein Unternehmen aus? Wie kann man dieses Zukunftswissen in Markterfolg wandeln? Dieses Buch ist mehr als der berüchtigte Blick in die Kristallkugel. Es verdeutlicht die wichtigsten Trends der Zukunft und zeigt, wie Sie die Weichen stellen müssen, um Chancen optimal zu verwerten.

Hörbücher

Richtig führen ist einfach



Matthias K. Hettl
Richtig führen ist einfach
Der Führungskompass zur wirksamen
Mitarbeiterführung
103 Min. Spieldauer auf 2 CDs
ISBN 978-3-938358-85-6
Preis: 19,80€ • 20,00€ [A] UVP
Art.-Nr. 779
www.BusinessVillage.de/bl/779

Praxisorientiert und didaktisch aufbereitet vermittelt Ihnen dieses Audio-training nützliche Tools und Techniken, um Ihren Führungsalltag zu meistern, die eigenen Führungstechniken systematisch zu verbessern und Ihre Wirksamkeit deutlich zu steigern.

WOW-Marketing



Claudia Hilker
WOW-Marketing
Besser verkaufen mit kreativen Marketingideen
70 Min. Spieldauer
ISBN 978-3-938358-66-5
Preis: 19,80€ • 20,00€ [A] UVP
Art.-Nr. 807
www.BusinessVillage.de/bl/807

Heute reicht es nicht mehr, Ihren Kunden ein „AHA“ zu entlocken. Es muss schon ein echtes „WOW!“ sein: Überraschung, Erstaunen, Verblüffen. Eine Begeisterung, die nachhaltige Emotionen weckt – eine Begeisterung, die Ihre Kunden zu Empfehlern macht.

Persönlicher Erfolg

Stephan Kasperczyk, Alexander Scheel
Projektmanagement kompakt – Systematisch zum Erfolg
Soft Skills und Techniken für Projektleiter
Art.-Nr. 559 • ISBN 978-3-934424-92-0

Albert Metzler
Free your mind – Das kreative Selbst
Selbstbestimmt fühlen und denken – mehr Freiheit schöpfen
Art.-Nr. 583 • ISBN 978-3-938358-56-6

Christiane Drühe-Wienholt
Endlich frustfrei! Chefs erfolgreich führen
Die besten Tricks für harte Fälle
Art.-Nr. 596 • ISBN 978-3-938358-42-9

Albert Metzler
Alternatives Denken
Vom fremden Chaos zu eigener Struktur
Art.-Nr. 631 • ISBN 978-3-938358-05-4

Irmtraud Schmitt
Geschäftsbriefe und E-Mails – Schnell und professionell
Moderne Korrespondenz leicht gemacht
Art.-Nr. 646 • ISBN 978-3-938358-32-0

Christine Lehner, Sabine Weihe
Limbic Mind – Die intelligente Schlagfertigkeit
Souverän und gelassen, auch wenn's heikel wird
Art.-Nr. 733 • ISBN 978-3-938358-64-1

Oliver Groß
Einfach gesagt – Wenn jeder plötzlich zuhört und versteht
Wie Sie mit Rhetorik Menschen für sich gewinnen und überzeugen
Art.-Nr. 754 • ISBN 978-3-938358-74-0

Stéphane Etrillard
Gesprächsrhetorik
Souverän agieren – überzeugend argumentieren
2. Auflage
Art.-Nr. 812 • ISBN 978-3-938358-11-5

Präsentieren und konzipieren

Michael Brückner
Schwierige Briefe perfekt schreiben
Praxiserprobte Textbausteine und Musterbriefe für unangenehme Bürokorrespondenz
Art.-Nr. 635 • ISBN 978-3-938358-09-2

Anita Hermann-Ruess
Speak Limbic – Wirkungsvoll präsentieren
Präsentationen effektiv vorbereiten, überzeugend inszenieren und erfolgreich durchführen
Art.-Nr. 625 • ISBN 978-3-938358-27-6

Sonja Ulrike Klug
Konzepte ausarbeiten – schnell und effektiv
Tools und Techniken für Pläne, Berichte und Projekte
2., aktualisierte und erweiterte Auflage
Art.-Nr. 772 • ISBN 978-3-938358-82-5

Richtig führen

Matthias K. Hettl

Richtig führen ist einfach

Der Führungskompass zur wirksamen Mitarbeiterführung
Art.-Nr. 555 • ISBN 978-3-934424-96-8

Annelies Helff, Miriam Gross

Mitarbeitergespräche richtig führen

Einfach verstehen und verstanden werden
Art.-Nr. 614 • ISBN 978-3-934424-86-9

Anne M. Schüller

Zukunftstrend Mitarbeiterloyalität

Endlich erfolgreich – durch loyale Mitarbeiter
Art.-Nr. 638 • ISBN 978-3-938358-38-2

Ruth Hellmich

Führen mit Coaching

Vom Potenzial zur Spitzenleistung
Art.-Nr. 643 • ISBN 978-3-938358-08-5

Christiane Drühe-Wienholt

Plötzlich Führungskraft

Tipps und Tools für effektives Management
3., überarbeitete und erweiterte Auflage
Art.-Nr. 774 • ISBN 978-3-938358-81-8

Vertrieb und Verkauf

Anita Hermann-Ruess

Sell Limbic – Einfach verkaufen

Entdecken Sie täglich neue Verkaufspotenziale – werden Sie zum Spitzenverkäufer
Art.-Nr. 606 • ISBN 978-3-938358-45-0

Stéphane Etrillard

Best-Selling: Verkaufen an die jungen Alten

Bedarfe, Verkaufspsychologie, Abschlusstechniken
Art.-Nr. 664 • ISBN 978-3-938358-46-7

Ralf Deckers, Gerd Heinemann

Mystery Shopping

Mit Testkäufern Verkauf und Service nachhaltig verbessern
Art.-Nr. 668 • ISBN 978-3-938358-28-3

Stéphane Etrillard

Sog-Selling – Einfach unwiderstehlich verkaufen

Das Sofort-Programm mit Langzeitwirkung
Art.-Nr. 726 • ISBN 978-3-938358-59-7

Anne M. Schüller

Zukunftstrend Empfehlungsmarketing

Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten
3. Auflage
Art.-Nr. 753 • ISBN 978-3-938358-63-4

Melanie von Graeve

Events und Veranstaltungen professionell managen

Tipps und Tools für die tägliche Praxis
2., aktualisierte und erweiterte Auflage
Art.-Nr. 759 • ISBN 978-3-938358-62-7

Stéphane Etrillard

Vertriebsmotivation und Vertriebssteuerung

So bringen Sie Ihren Vertrieb auf Vordermann
2., aktualisierte und erweiterte Auflage
Art.-Nr. 809 • ISBN 978-3-938358-25-2

PR und Kommunikation

Klaus Schmidbauer

Professionelles Briefing – Marketing und Kommunikation mit Substanz

Damit aus Aufgaben schlagkräftige Konzepte werden
Art.-Nr. 549 • ISBN 978-3-938358-26-9

Frank Wilmes

Krisen-PR – Alles eine Frage der Taktik

Die besten Tricks für eine wirksame Offensive
2. Auflage
Art.-Nr. 557 • ISBN 978-3-938358-30-6

Roland Bischof

Wie Profis Sponsoren gewinnen

Basiswissen und Leitfaden für die Praxis
3. Auflage
Art.-Nr. 691 • ISBN 978-3-938358-40-5

Saim Rolf Alkan

1×1 für Online-Redakteure und Online-Texter

Einstieg in den Online-Journalismus
2., aktualisierte und erweiterte Auflage
Art.-Nr. 767 • ISBN 978-3-938358-92-4

Hajo Neu, Jochen Breitwieser

Public Relations

Die besten Tricks der Medienprofis
2., aktualisierte und erweiterte Auflage
Art.-Nr. 794 • ISBN 978-3-938358-93-1

Online-Marketing

Thomas Kaiser

Top-Platzierungen bei Google & Co.

Neukundengewinnung mit Suchmaschinenoptimierung und Google Adwords
Art.-Nr. 810 • ISBN 978-3-938358-49-8

Tobias Martin, Andre Richter

Was gute Webseiten ausmacht

Erfolgreiche Onlineauftritte planen und betreuen
Art.-Nr. 731 • ISBN 978-3-938358-68-9

Marius Dannenberg, Frank Wildschütz

Erfolgreiche Online-Werbung

Werbekampagnen planen, umsetzen, auswerten
2. Auflage
Art.-Nr. 690 • ISBN 978-3-938358-39-9

Marketing

Anne M. Schüller

Zukunftstrend Kundenloyalität

Endlich erfolgreich durch loyale Kunden

2. Auflage

Art.-Nr. 567 • ISBN 978-3-934424-53-1

Tobias Meyer, Michael Schade

Cross-Marketing – Allianzen, die stark machen

Mit Partnern schneller erfolgreich werden

Art.-Nr. 612 • ISBN 978-3-934424-85-2

Melanie von Graeve

Erfolgsfaktor Eventmarketing

Wie Sie mit Events, Roadshows und Messen die Märkte erobern

Art.-Nr. 647 • ISBN 978-3-938358-29-0

Claudia Hilker

WOW-Marketing – Kleines Budget und große Wirkung

Besser verkaufen mit kreativen Marketingideen

2. Auflage

Art.-Nr. 712 • ISBN 978-3-938358-57-3

Giso Weyand

Allein erfolgreich – Die Einzelkämpfermarke

Marketing für beratende Berufe

2. Auflage

Art.-Nr. 661 • ISBN 978-3-938358-22-1

Hanspeter Reiter

Allein erfolgreich – Akquise einfach so nebenbei

Verkaufen, Marketing und PR für Berater, Freelancer und Trainer

Art.-Nr. 776 • ISBN 978-3-86980-003-5

Unternehmensführung

Ernst August Bach, Volker Friedhoff, Ulrich Qualmann

Die Bank als Gegner

Vorsorge und Gefahrenabwehr gegenüber der eigenen Bank

Art.-Nr. 622 • ISBN 978-3-938358-12-2

Jörg T. Eckhold, Hans-Günter Lehmann, Peter Stonn

Das perfekte Bankgespräch

Der Weg zur optimalen Finanzierung

2. Auflage

Art.-Nr. 701 • ISBN 978-3-938358-51-1

Christian Kalkbrenner, Ralf Lagerbauer

Der Bambus-Code – Schneller wachsen als die Konkurrenz

So machen Sie Ihre eigene Konjunktur

2. Auflage

Art.-Nr. 755 • ISBN 978-3-938358-75-7

Unsere Bücher und Audiotrainings im Buchhandel und im Internet

Alle Titel aus diesem Katalog gibt es in jeder gut sortierten Buchhandlung. Fragen Sie Ihre/n Buchhändler/in. Sie werden dort kompetent beraten.

Oder Sie gehen direkt auf unsere Website. Dort erhalten Sie zusätzlich fast alle Bücher auch als E-Book und Sie können in unserem kostenlosen Online-Magazin in Hunderten von Artikeln schmökern oder das wöchentliche Gratis-Wissens-Update abonnieren.

Und mit wenigen Klicks bestellen Sie Ihre Bücher, Hörbücher und E-Books.



Ihre Bestellmöglichkeiten

www.BusinessVillage.de
Fax +49 (0)5 51/20 99-1 05
E-Mail sales@BusinessVillage.de

Wenn Sie Fragen haben oder lieber telefonisch bestellen wollen, rufen Sie uns an unter:
Fon +49 (0)5 51/20 99-1 00

Und natürlich in allen Buchhandlungen.

Unsere Autoren stehen für Veranstaltungen, Fachartikel und Interviews zur Verfügung. Weitere Auskünfte erhalten Sie direkt beim Verlag.

Geschäftsführung, Lektorat

Christian Hoffmann
Fon +49 (0)5 51/20 99-1 02
E-Mail verlag@BusinessVillage.de

Marketing, Presse, Vertrieb

Jens Grübner
Fon +49 (0)5 51/20 99-1 04
E-Mail presse@BusinessVillage.de

Auslieferung

PVS-Fulfilment-Service GmbH
BusinessVillage Versandservice
Werner-Haas-Straße 5
74172 Neckarsulm

Fon +49 (0)7 13 29 69-32 61
Fax +49 (0)7 13 29 69-3 00
E-Mail pvs@BusinessVillage.de