



## 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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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

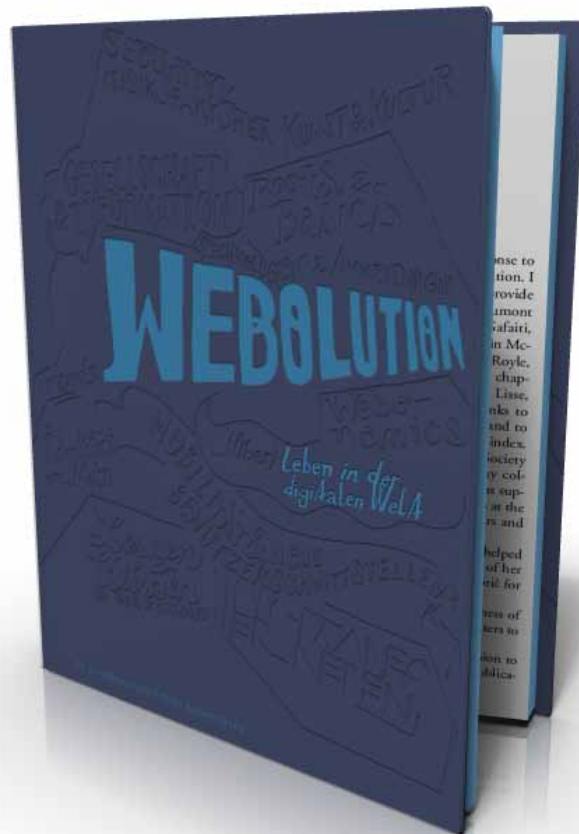
**Felix Holzapfel** ist Geschäftsführer der deutschen Niederlassung von conceptbakery. Die Agentur ist auf die Entwicklung alternativer Marketingstrategien für Unternehmen in Deutschland und den USA spezialisiert. Er hat sich einen Namen als Autor und Co-Autor mehrerer Bücher gemacht und ist gefragter 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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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 Despegel, 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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://www.BusinessVillage.de)  
Fax +49 (0)5 51/20 99-1 05  
E-Mail [sales@BusinessVillage.de](mailto: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](mailto:verlag@BusinessVillage.de)

## Marketing, Presse, Vertrieb

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